Der Ansporn

Erscheint monatlich zweimal
Herausgegeben von Hans A. Blum, Hamburg 8, Hoptensack 19
Fernruf: Roland 2642 / Drahtwort: Ansporn Hamburg
Bezugspreis: vierteljährlich RM. 2.70 (zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld, das bei Selbstabholern fortfällt) franko Deutschland (bei jedem Postamt zu bestellen. Postzeitungspreisliste 1927, Seite 19). Ausland RM. 3.—.
Einzelheft 50 Pfg.
Es wird gebeten,
Bestellungen auf den „Ansporn" für Deutschland nur beim Postamt und nicht beim Verlag zu bewirken, auch keine Beträge an den Verlag einzusenden.

Nachdruck der Artikel usw. verboten.
Störungen durch höhere Gewalt oder Streik entbinden den Verlag von der Lieferung.
Bei Lieferungs-Unmöglichkeit keine Rückzahlung des Bezugspreises.
Bestellungen durch den Buchhandel werden nicht entgegengenommen.

Jahrgang 1927. Hamburg, den 5. Dezember 1927. Heft 23

Inhalt dieses Heftes.

	Seite
Nicht nachahmen, sondern selber schaffen!	1410
Wie ich die „Ansporn"-Jugend sah	1412
James Watt, der Erfinder der Dampfmaschine	1414
Die Abgabe von Willenserklärungen durch den Fernsprecher	1416
Kleine Denkaufgaben	1420
„Ansporn"-Führung	1422
Der Kaufmann im 20. Jahrhundert	1423
Briefwechsel-Vermittlung	1427
Das Bessemer- und Thomasverfahren der Stahlgewinnung	1428
Die Weltgewinnung von Roheisen und Rohstahl	1430
Auslandsbriefkasten	1431
Wo trinkt man den meisten Wein?	1432
Das Umrechnen englischer Währung, Maße und Gewichte in deutsche und umgekehrt	1433
Wissenswertes und kurze Wissensprüfung	1437
Wie tief kann man tauchen?	1439
Werkstoffkundliche Forschung	1440
Die Kunst der Verhandlungsführung	1442
Wie Firmen entstehen, und warum sie vergehen	1444
Volkswirtschaft in 24 Stunden (Freihandel und Schutzzoll)	1445
Japan nach dem Kriege	1448
„Business" (10. Lehrsatz: Die Generalunkosten kommen vor dem Nutzen)	1450
Die Bedeutung des Lehrlings im Handelswesen	1453
Die Zahl, ein Götze des Kaufmanns	1456
Annahmeverweigerung von Nachnahmen	1458
Deutsche Sprachecke	1459
Buchführungsübungen für Fortgeschrittene (16. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung)	1461
Was muß der junge Kaufmann lesen? (7. Wirtschaftsgeschichte)	1463
Französische Sprachübung	1466
Englische Sprachübung	1468
Spanische Sprachübung	1471

Nicht nachahmen, sondern selber schaffen!

Von Hans Brockmann.

Die Geschichte der Menschheit ist die Geschichte eines Volkes, und die Geschichte eines Volkes ist die Geschichte großer Menschen; denn große Menschen machen die Geschichte eines Volkes, und ein Volk macht die Geschichte aller Völker. Daraus folgt, daß große Männer stets der Mittelpunkt in der Geschichte eines Volkes sind; aus ihnen erklärt sich die Zeit, denn sie erwächst aus ihnen.

Ueberfliegen Sie die Weltgeschichte, so werden Sie feststellen: Immer dann, wenn große Männer auftraten, oder besser, weil sie auftraten, geschah etwas in der Welt. Sie brachten die Menschheit in Bewegung, schufen erst Geschichte, indem Sie der Zeit das Gepräge ihrer Person gaben.

Mangeln einem Volke die großen Führer, so hat es keine Geschichte. Sind diese vorhanden, so kann man über einen kurzen Zeitraum von einem Jahre Bände füllen; während, wenn sie fehlen, man über eine Zeit von 50, ja 100 Jahren mit wenigen Worten hinwegzugehen vermag. Es ist durchaus nicht nötig, daß der große Mann nun gerade ein Staatsmann sei; jeder große Mensch macht Geschichte, wo er auch stehe und wirke, wenn er nur tätig ist. Entwickelte die Menschheit sich, so war das einzig und allein das Verdienst ihrer großen Söhne.

Forschen Sie dem Treibenden in dem Leben großer Männer nach, so werden Sie finden, daß sie unter der Herrschaft eines bestimmten Leitgedankens gestanden haben, der ihr ganzes Denken und Leben ausfüllte und für deren Verwirklichung sie alle ihnen nur irgend zur Verfügung stehenden Kräfte und Mittel einsetzten.

Nicht immer haben sich ein Gedanke und seine Ausführung in einer Person vereinigt. Mancher war groß im Hervorbringen von Gedanken; ein anderer besaß die Durchsetzungskraft. Und wenn Männer vorhanden waren, die sich in dieser Weise glücklich ergänzten, so brachten auch sie ihr Volk und mit ihm die Menschheit weiter.

Die Weltgeschichte ist tatsächlich nicht so ausgedehnt und unüberblickbar, wie es manchem scheint. Versuchen Sie einmal, an Hand eines Geschichtswerkes oder Ihrer Erinnerung festzustellen, erstens: die herrschenden Völker, zweitens: die großen Männer dieser Völker, drittens: die sie leitenden Gedanken. Mit wenigen Worten werden Sie das eherne Gerüst der Weltgeschichte, ihre letzten, unzerteilbaren Kernpunkte festlegen können.

Im Wesen der Idee liegt es, daß sie geistig ist; dennoch können wir zwei Gruppen unterscheiden: eine wirtschaftlich-politische und eine wissenschaftlich-künstlerische. Uns Kaufleute geht im beruflichen Leben naturgemäß hauptsächlich die erste Gruppe an.

Man kann sich über einen Zeitabschnitt ein wahres und objektives Bild stets erst dann machen, wenn er bereits der Vergangenheit angehört. Und so ist es auch sehr schwer, ja unmöglich, mit vollkommener Sicherheit zu sagen, welches der eigentliche leitende Gedanke unserer Zeit ist. Man wird eine

Unmenge verschiedener anzugeben vermögen und sie alle verteidigen können. Und doch werden wir unserem Ziele vielleicht nahe kommen, wenn wir uns fragen, welches Volk das heute wirtschaftlich vorherrschende ist, unzweifelhaft das amerikanische. Von welchen Grundgedanken wird es geleitet? Man vernimmt eine Reihe von Wörtern, von denen man sich, obgleich sie so häufig gebraucht werden, doch nur eine recht unklare Vorstellung macht. Man spricht von Nationalisierung, Mechanisierung, Arbeitsteilung, Fordismus, Sportgeist. Ich glaube, daß diese Wörter bei uns häufiger als in Amerika in den Mund genommen werden. Die Amerikaner lassen sich instinktiv von den durch sie ausgedrückten Gedanken leiten; wir jedoch wollen sie bewußt anwenden, wir bemühen uns, es den Amerikanern gleich zu tun, wir ahmen ihre Art nach. Ich möchte Sie hier auf ein Wort hinweisen, das Sie wohl alle kennen werden:

Freiwillige Nachahmung ist die erste Knechtschaft!

Das gilt so gut wie für den einzelnen auch für ein ganzes Volk. Abgesehen davon, daß doch wirtschaftlich kein Vorteil daraus gezogen werden kann, wenn man unter ganz fremden Verhältnissen entstandene und angewandte Gedanken in eine andersartige Umgebung unter ein anderes Volk verpflanzt und daß die Amerikaner doch stets die gewaltigen Vorteile der Priorität eben dieser Gedanken haben werden, besteht noch kulturell die große Gefahr, in eine geistige Abhängigkeit von Amerika zu geraten, in der wir uns wirtschaftlich schon befinden. Ja, wer offene Augen hat, wird sehen, in welch erschreckendem Maße diese geistige Abhängigkeit schon um sich greift. Hier wird es Zeit, daß wir uns ein kräftiges: Halt! zurufen. Es ist durchaus kein nationaler Dünkel, wenn ein Volk sich seine Kultur und Eigenart bewahren will. Internationalität ist gut, solange nicht die geistigen Grenzen eines Volkes zersprengt werden; denn das würde dann keine Internationalität, sondern eine einzige Nationalität sein, die niemals ein dauerhaftes Band bilden kann. Die Gefahr einer solchen auch geistigen Amerikanisierung, die man mit Gleichmacherei gleichsetzen kann, ist außerordentlich groß, gegenüber früheren Zeiten noch ständig gesteigert durch die immer mehr anwachsende Schnelligkeit unserer Verkehrsmittel.

Man wird vom Kritiker verlangen, daß er, wenn er vor der Beschreitung eines Weges warnt, einen anderen einzuschlagenden weiß. Ich könnte dies Verlangen zurückweisen wie Kant in seiner Vorrede zur „Kritik der reinen Vernunft", wenn er sagt, daß es auch schon ein Verdienst sei, wenn man den Irrtum aufdecke und zeige, welcher Weg nicht beschritten werden dürfe. Der Kritik dieses Verdienst abzusprechen, sei etwa dasselbe, wie zu behaupten, daß die Polizei kein Verdienst besitze, weil sie nichts Positives schaffe. Aber abgesehen davon, betrachte ich es auch nicht als meine Aufgabe, hier einen anderen Weg zu nennen. Meine Absicht war eine andere.

Ein Volk hat ein anderes noch niemals dadurch überflügelt, daß es dessen Art nachahmte.

Es macht sich dabei nur zu einer Art von Narren und wird doch niemals das andere Volk unter Beachtung derselben Grundsätze erreichen, geschweige denn es überragen. Ich muß mich hier gegen den Verdacht wehren, Stillstand predigen zu wollen. Wenn wir die Amerikaner wirtschaftlich einholen und besiegen wollen, so dürfen wir nie und nimmer den von ihnen gewählten Weg beschreiten; wir müssen es eben anders und besser machen. Komme mir niemand mit der Entgegnung, daß es ja gar nicht anders ginge; gerade, weil er unmöglich schien, führt ein Weg zur Höhe; gerade, weil er unmöglich Scheinendes vollbrachte, ist ein Mann groß. Allerdings, große Männer sind nicht zu erziehen, sind nicht zu beschwören oder aus der Erde zu stampfen.

Aber stets, wenn sie nötig waren, sind sie noch erschienen. Der Drang der Zeit und ihr Notschrei zwingen sie hervor. Wir wollen wünschen, daß uns solche Führer werden. Aber sinke keiner entmutigt nieder und warte auf sie! Prüfe sich jeder selbst. Gar mancher hat das Zeug dazu, Bahnbrecher zu sein. Er muß nur den Ruf der Zeit hören und den Willen haben, wach zu werden. Besonders die Deutschen haben die Eigenart, daß, wenn man sie nur wachrüttelt, sie die besten Führer liefern.

Wie ich die „Ansporn"-Jugend sah.

Von Karl Pronold.

Es hatten sich nicht die Schatten einer Nacht über die Erde ausgebreitet. Diese Bilder kamen bei hellstem Sonnenschein und sie kamen so rein, so bestimmt irgendwo her, aus unbewußten Tiefen, die man nicht ermittelt, die man nicht kennt, die aber das Geschaute ganz fest in die Seele einprägen. Ich lag in einer Hängematte im Garten einer Alm. Es war nicht das erstemal, daß ich dort ruhte. Es war auch nicht das erstemal, daß ich ähnliche, ebenso schöne Bilder von dort mit fortgenommen habe. Aber wieder glaube ich: es war die Vorderbrandalm bei Berchtesgaden, weil mein alter Freund, „der hohe Göll", mit Verachtung auf mich niederblickte und weil er spöttisch zu mir sagte: „Schwacher Mensch! Bist du immer noch nicht stark genug, meine Spitze zu erklimmen? So jung bist du noch, so unverbraucht, aber den Mut findest du nicht, dir das Land zu deinen Füßen von meiner Krone aus zu beschauen".

Ich schwieg, denn ich fand keine Worte. Er aber fing gleich wieder zu sprechen an: Ich weiß, was dich an meinen Fuß lockt. Ich weiß auch, daß du nun ein Anspornleser, ein Anspornfreund geworden bist und daß du dir die stattliche Jugendschar der Anspornfreunde besehen willst, die hier ihre Ferien verbringen. Das eigentlich ist ja sehr schön von dir."

Ich schwieg und horchte auf. Da sah ich, wie der König Watzmann zu meiner Linken das Haupt senkte und seinem Kollegen freundlich zunickte. Auch die Loferer Steinberge mischten sich drein und gaben den beiden zu verstehen, daß sie auf ihrer Seite sind. Was diese Freundschaft zu bedeuten hatte, wußte ich nicht. Nur der Untersberg schwieg und lachte heimlich. Mir gefiel dies alles nicht besonders. Diese Bergriesen waren heute fürchterlich anzusehen. Etwas Angst beschlich mich, und ich freute mich, daß Anspornler kommen sollten.

Ich wiegte mich in meiner Matte hin und her und sah bald zum hohen Göll, bald zum König Watzmann und den Loferer Steinbergen hinüber. Aber ich sprach kein Wort, ich schwieg.

Da, auf einmal schlug fröhliches, lachendes, scherzendes Geplauder an mein Ohr. Hinter der Alm tauchten junge Menschen auf. Damen und Herren. Sie kamen mir sehr jung vor, und ich hielt sie für Schüler irgendeiner Handelsschule. Diese jungen Leute nahmen Platz auf den vielen Bänken,

die unweit von mir im Garten aufgeschlagen waren. Sie alle legten einige Ansporthefte vor sich hin. Ich erkannte sie sogleich, die schönen, zierlichen Hefte. Ganz freudig stimmte mich der Vorgang, und ich sah nach dem hohen Göll. Der schien sich auch zu freuen, denn er zeigte schimmernden Glanz, den ihm die lachende Sonne verlieh. Nun wartete ich der Dinge, die da kommen sollten. Und dann geschah folgendes:

Ein älterer Herr richtete das Wort an die Schüler: „Unsere Ansporthefte sind die einzigen Bücher, die wir auf unsere Reise mitgenommen haben, denn die Mehrzahl von Euch wünschte das. Und die es nicht wünschten, wissen nicht, warum sie das tun. Ich weiß nur, daß die meisten von Euch, so wie ich Euch kenne, noch soweit kommen werden, daß sie den Ansporn nicht mehr missen können. Aber dann, Freunde, steht es gut um Euch. Dann werdet Ihr erreichen, was Euch heute trüb als Ziel vorschwebte. Jeder von Euch wird ungeahnte Früchte ernten, und Ihr werdet Euer Lob stets dem „Ansporn" schenken. Freunde! ich freue mich mit Euch, daß uns mit diesem Werk so etwas Gutes, Vorbildliches in die Hand gegeben wurde Und nun wollen wir heute wieder zwei Aufsätze besprechen."

Nach dieser Uebungsstunde ging ein allgemeines Gespräch der Schüler untereinander los. Und ich konnte verschiedenes erlauschen.

Wie herrlich es werden wird, wenn einmal eine stattliche Schar Ansporn-führer tätig sind. Dann läßt sich freudig und angenehm diese und jene Gegend besuchen. Man hat Anhalt und weiß wohin, wenn man richtigen Bescheid wünscht.

Auch riefen viele begeistert: Wir wollen Ansporn-Ringe gründen! Ein wunderbarer, ein großartiger Gedanke. Hoch lebe unser Ansporn! Ich hörte noch vieles, wie unsere Anspornjugend mithelfen will, ihr Organ zu fördern. Viele wußten gute Vorschläge zu machen, deren Verwirklichung zum Nutzen und Frommen des „Ansporns" beitragen soll. Geduld müssen wir haben, ermahnten einige. Und siehe da: alle, aber auch alle Schüler waren mit Begeisterung mit dem „Ansporn" beschäftigt.

Ich mußte staunen . . . mußte schauen . . . Mit einer solchen Jugend läßt sich aufbauen, läßt sich weiterarbeiten. „Du hast ganz neues, frisches Blut in deinen Adern, lieber Ansporn", dachte ich, „du wirst wachsen und gedeihen: du wirst alle die zu deinen Anhängern machen, die vorwärts — aufwärts kommen wollen."

„So bekommt das Dasein Zweck und Ziel,
Wer Großes will, erreicht auch viel,"

sagte ich vor mich hin und sah zu, wie die fröhliche Jugend weiterwanderte. Dann aber wurden die Berge grau und dunkel, und das Echo der rufenden Anspornler weckte mich.

Doch da fand ich keine Berge mehr, nur stämmige Tannen standen draußen und grüßten mir zu, als mein Blick durch die Fenster einer Waldhütte ging, die tief in einem jener Wälder steht, wo ich so gern einige Stunden verbringe.

Gebraucht der Zeit, sie geht so schnell von hinnen,
Doch Ordnung lehrt euch Zeit gewinnen.

Goethe, Faust I, Studierzimmer.

James Watt,

der Erfinder der Dampfmaschine.

Aus der Aufsatzreihe „Die Erfolgreichen" von Herbert N. Casson.
Autorisierte Bearbeitung aus dem Englischen von
Dr. Walter J. Briggs und Ernst Angel.

Copyright by Ernst Angel-Verlag, Berlin.

(Hierzu das Titelbild dieses Heftes).

James Watt ist in Greenock in England im Jahre 1736 geboren. Zu jener Zeit gab es noch keine Fabriken, Eisenbahnen, Dampfschiffe, Maschinen, freie Schulen, Einheitspostgebühren oder Freihandel.

Er war ein zarter Junge, hatte wenig Schulbildung und wurde hauptsächlich von seiner Mutter unterrichtet. Er war ein eifriger Leser guter Bücher. Mit 15 Jahren hatte er „Die Elemente der Philosophie" zweimal gelesen.

Sein Vater und sein Großvater waren tüchtige Mechaniker und so verwendete der kleine „Jamie" seine Zeit auf drei Dinge:

1. Spielzeugmaschinen zu machen,
2. ernste Bücher zu lesen,
3. in den Wäldern herumzustreifen.

Er liebte es, Experimente zu machen. Und einmal studierte er eine Stunde lang den Teekessel. Er bedeckte den Ausguß, um die Hebekraft des Dampfes zu erproben. Seine Tante, die dabei saß, warf ihm vor, daß er seine Zeit damit verschwende, mit Dampf zu spielen.

Als er 17 Jahre alt war, starb seine Mutter, und sein Vater wurde plötzlich arm. James ging nach Glasgow und bekam eine kleine Anstellung, in der er Brillen, Angelruten und dergleichen ausbesserte. Mit 19 Jahren kam er nach London. Es war im Jahre 1755. Es war eine äußerst gefährliche und unbequeme Reise, eine Reise zu Pferde. Zwölf Tage saß James im Sattel. Das war das erste große Ereignis seines Lebens. (Dank Watt können wir heute von London nach Glasgow in acht Stunden reisen!)

Watt blieb in London. Er arbeitete in einer kleinen Werkstatt in Cornhill, wo er wissenschaftliche Instrumente herstellte. Dann kehrte er nach Glasgow zurück. Er wurde berufen, die wissenschaftlichen Instrumente der Universität Glasgow auszubessern. Das war das zweite große Ereignis seines Lebens.

Verschiedene Professoren wurden auf seine Arbeit aufmerksam. Sie stellten ihm einen Arbeitsraum in der Universität zur Verfügung. Hier reparierte Watt die Apparate der Universität und machte auch Fischereigeräte für fremde Kundschaft. Er beschäftigte sich sogar damit, eine verbesserte Orgel herzustellen.

Als Watt 23 Jahre alt war, trat das dritte große Ereignis ein — er fand ein altes Modell einer Dampfmaschine in der Universität. Natürlich war es keine verwendbare Dampfmaschine. Es war eine, die nicht laufen wollte. Aber sie fesselte Watt, er begann sofort, den Dampf zu studieren.

Zunächst begegnete er einem sehr ernsten Hindernis — die meisten Artikel über Dampf waren französisch und italienisch geschrieben. Sehr wenige gab es im Englischen. Was tat Watt? Er fing sofort an, Französisch und Italienisch zu lernen und blieb beharrlich dabei, bis er die Artikel über Dampf lesen konnte.

Im Jahre 1764 heiratete er eine helfende Frau. Sein Geschäft ging gut. Er hatte 16 Arbeiter und verdiente jährlich gegen 600 Pfund Sterling rein.

Er dachte jetzt einzig und allein an Dampf und an nichts anderes. Im Jahre 1764 schrieb er seinem Freund: „Alle meine Gedanken gelten jetzt nur noch dieser Maschine.“ Er verfertigte ein rohes Modell. Es wollte nicht arbeiten. Er machte ein zweites, und es wollte auch nicht arbeiten; hernach ein drittes und ein viertes.

Es gab zu dieser Zeit keine Werkstatt der Welt, die einen vollkommenen Zylinder herstellen konnte. Das machte Watt soviel Schwierigkeiten.

Er vernachlässigte sein Geschäft. Er geriet in Schulden. Da kam das vierte große Ereignis — er lernte Dr. Roebuck, den Begründer der Carron-Eisenwerke kennen. Dr. Roebuck war der erste Mann, der es wagte, Geld in Dampf anzulegen. Er gab Watt 1000 Pfund Sterling, um seine Schulden abzuzahlen. Dagegen gab ihm Watt ein Zweidrittel-Interesse an der Dampfmaschine.

Watt war niemals Geschäftsmann. Er haßte Kaufen und Verkaufen. Er war ein Erfinder — sonst nichts.

Immerwährend war seine Gesundheit schlecht. Er hatte Anfälle von Melancholie. Er litt an Kopfschmerzen. Aber er harrte aus.

Am 5. Januar 1769 erhielten Watt und Arkwright Patente für die erste Dampfmaschine und für die erste Spinnmaschine. An diesem Tage wurde Lancashire, der englische Industriebezirk, geboren.

Watt hatte nunmehr den richtigen Entwurf für eine Dampfmaschine, aber keine Werkstatt konnte sie herstellen. Ein Modell nach dem andern arbeitete schlecht oder gar nicht. Er hatte keine brauchbaren Dichtungsstoffe und mußte alte Hüte und Kork verwenden. Alle seine Modelle waren undicht.

Er geriet tiefer in Schulden. Sein Freund, Dr. Roebuck, wurde bankrott. Seine Frau starb in der Schwangerschaft. Und dann kam das fünfte große Ereignis — er lernte Matthew Boulton kennen. Das war im Jahre 1773.

Matthew Boulton hatte eine Modellfabrik in Birmingham. Er machte Uhren. Er war einer der gescheitesten Geschäftsleute seiner Zeit. Er war ein Freund von Franklin, Wedgewood, dem Begründer der englischen Tonwarenindustrie, und Priestly, dem berühmten englischen Naturforscher. Er war Organisator und ein vornehmer und tüchtiger Mann.

Dr. Roebuck schuldete Boulton 200 Pfund Sterling, und Boulton nahm zwei Drittel von Watts Patent in Zahlung. So siedelten im Jahre 1774 Watt und seine Maschine von Glasgow nach Birmingham über. Jedermann machte sich über die Maschine lustig, als sie im Wagen auf der Landstraße befördert wurde.

In diesem Jahre verdiente Watt 200 Pfund Sterling durch Vermessungen. Einen Teil davon gab er Dr. Roebuck. Persönlich gab er nicht mehr als 2 Pfund Sterling wöchentlich aus. Die russische Regierung bot ihm 1000 Pfund Sterling das Jahr. Er sollte eine leichte Regierungsstelle in Kronstadt bekommen, aber er lehnte ab. Er blieb Boulton und seiner Maschine treu.

Um diese Zeit stahl einer seiner Arbeiter die Zeichnungen der Maschine und verkaufte sie einer anderen Firma. Das Ergebnis war: Wettbewerbskampf. Um sich zu schützen, mußte Watt sein Patent um sieben Jahre verlängern lassen. Der große Burke hielt im Parlament eine pathetische Rede gegen diese Verlängerung. Aber ohne Wirkung.

Da kam das sechste große Ereignis. Watt lernte Wilkinson kennen, der es verstand, gute Zylinder zu machen. Mit einem Mal wurde die Watt-sche Dampfmaschine praktisch verwendbar.

Kohlenbergwerke sandten Bestellungen auf Pumpmaschinen. Boulton ließ im ersten Jahre 65 bauen. Von dieser Zeit an war die Dampfmaschine ein Erfolg.

Im Jahre 1802 schrieb ein Freund namens Edgeworth an Watt und sagte: „Warum nicht Dampf statt Postpferden? Warum nicht eine Eisenschienenbahn?" Das war die erste Anregung für die Dampfbahn.

Im nächsten Jahre bestellte Fulton eine Maschine von Boulton und Watt, und im Jahre 1807 fuhr das erste Dampfschiff auf dem Hudson. Um diese Zeit gab es schon viele Konkurrenten. Die Rechtsstreitigkeiten häuften sich. Watt und Boulton gewannen zwar die Prozesse, aber sie waren sehr kostspielig. Ein Londoner Anwalt verlangte eine Gebühr von 6000 Pfund Sterling.

Watt und Boulton waren 25 Jahre lang Teilhaber. Dann zogen sie sich vom Geschäft zurück, und die Gesellschaft wurde von ihren Söhnen fortgesetzt.

Bis zum Jahre 1824 hatten Boulton und Watt 1164 Dampfmaschinen mit insgesamt 25 945 PS. erbaut.

In seinen alten Tagen wurde Watt mit Ehren überschüttet. Er erntete Reichtümer und Ruhm. Als er im Jahre 1819 in Heathfield in Staffordshire starb, war er in der ganzen zivilisierten Welt bekannt.

Seinem Andenken wurde in der Westminster-Abtei in London eine Gedenktafel errichtet. Lord Brougham verfaßte die Inschrift in den edlen Worten: „Er erweiterte die Hilfsquellen seines Vaterlandes . . . Er erhöhte die Macht der Menschen . . ."

Das ist die Geschichte von James Watt.

Die Abgabe von Willenserklärungen durch den Fernsprecher.

Von Rechtsanwalt Baumann.

Nach der Rechtspflege ist ein Gespräch durch den Fernsprecher wie ein Gespräch zwischen zwei „Anwesenden" zu betrachten. Macht der eine dem anderen ein Angebot, so ist mangels anderer bestimmter Fristvereinbarungen eine sofortige Annahme oder Ablehnung erforderlich, wobei aber selbstverständlich eine kurze Ueberlegungsfrist gewährt wird. Im Fernsprechverkehr muß diese Frist etwas länger bemessen werden, denn man bleibt oftmals nicht ständig verbunden, gilt aber dennoch, trotz der Trennung, so lange als verbunden, als anwesend, bis man sich je nach dem einzelnen Fall in mehr oder weniger Zeit, längstens wohl binnen einer Stunde, über den Inhalt des Angebots klar werden und eine Antwort erteilen kann. Die Frage ist nun, muß die Antwort auf demselben Wege erfolgen wie das Angebot? In einem Falle war durch den Fernsprecher ein Angebot eingegangen. Der eine Teilhaber der Firma fand es beachtenswert, wollte es aber erst mit dem anderen Teilhaber besprechen, der nicht zugegen war. Nach seiner Rückkehr entschloß man sich zur Annahme, gab diesen Entschluß kund, aber nicht durch den Fernsprecher, sondern durch Drahtung. Das war zu spät, es verging zuviel Zwischenzeit. Der Anbieter erklärte sich für nicht mehr gebunden. Das Oberlandesgericht Stuttgart stimmte dieser Ansicht bei und vertrat ebenfalls den Standpunkt, daß eine Anfrage ebenso beantwortet werden müsse, vorausgesetzt natürlich, daß nichts anderes vereinbart wurde. —ms.

Im Jahre 1764 heiratete er eine helfende Frau. Sein Geschäft ging gut. Er hatte 16 Arbeiter und verdiente jährlich gegen 600 Pfund Sterling rein.

Er dachte jetzt einzig und allein an Dampf und an nichts anderes. Im Jahre 1764 schrieb er seinem Freund: „Alle meine Gedanken gelten jetzt nur noch dieser Maschine." Er verfertigte ein rohes Modell. Es wollte nicht arbeiten. Er machte ein zweites, und es wollte auch nicht arbeiten; hernach ein drittes und ein viertes.

Es gab zu dieser Zeit keine Werkstatt der Welt, die einen vollkommenen Zylinder herstellen konnte. Das machte Watt soviel Schwierigkeiten.

Er vernachlässigte sein Geschäft. Er geriet in Schulden. Da kam das vierte große Ereignis — er lernte Dr. Roebuck, den Begründer der Carron-Eisenwerke kennen. Dr. Roebuck war der erste Mann, der es wagte, Geld in Dampf anzulegen. Er gab Watt 1000 Pfund Sterling, um seine Schulden abzuzahlen. Dagegen gab ihm Watt ein Zweidrittel-Interesse an der Dampfmaschine.

Watt war niemals Geschäftsmann. Er haßte Kaufen und Verkaufen. Er war ein Erfinder — sonst nichts.

Immerwährend war seine Gesundheit schlecht. Er hatte Anfälle von Melancholie. Er litt an Kopfschmerzen. Aber er harrte aus.

Am 5. Januar 1769 erhielten Watt und Arkwright Patente für die erste Dampfmaschine und für die erste Spinnmaschine. An diesem Tage wurde Lancashire, der englische Industriebezirk, geboren.

Watt hatte nunmehr den richtigen Entwurf für eine Dampfmaschine, aber keine Werkstatt konnte sie herstellen. Ein Modell nach dem andern arbeitete schlecht oder gar nicht. Er hatte keine brauchbaren Dichtungsstoffe und mußte alte Hüte und Kork verwenden. Alle seine Modelle waren undicht.

Er geriet tiefer in Schulden. Sein Freund, Dr. Roebuck, wurde bankrott. Seine Frau starb in der Schwangerschaft. Und dann kam das fünfte große Ereignis — er lernte Matthew Boulton kennen. Das war im Jahre 1773.

Matthew Boulton hatte eine Modellfabrik in Birmingham. Er machte Uhren. Er war einer der gescheitesten Geschäftsleute seiner Zeit. Er war ein Freund von Franklin, Wedgewood, dem Begründer der englischen Tonwarenindustrie, und Priestly, dem berühmten englischen Naturforscher. Er war Organisator und ein vornehmer und tüchtiger Mann.

Dr. Roebuck schuldete Boulton 200 Pfund Sterling, und Boulton nahm zwei Drittel von Watts Patent in Zahlung. So siedelten im Jahre 1774 Watt und seine Maschine von Glasgow nach Birmingham über. Jedermann machte sich über die Maschine lustig, als sie im Wagen auf der Landstraße befördert wurde.

In diesem Jahre verdiente Watt 200 Pfund Sterling durch Vermessungen. Einen Teil davon gab er Dr. Roebuck. Persönlich gab er nicht mehr als 2 Pfund Sterling wöchentlich aus. Die russische Regierung bot ihm 1000 Pfund Sterling das Jahr. Er sollte eine leichte Regierungsstelle in Kronstadt bekommen, aber er lehnte ab. Er blieb Boulton und seiner Maschine treu.

Um diese Zeit stahl einer seiner Arbeiter die Zeichnungen der Maschine und verkaufte sie einer anderen Firma. Das Ergebnis war: Wettbewerbskampf. Um sich zu schützen, mußte Watt sein Patent um sieben Jahre verlängern lassen. Der große Burke hielt im Parlament eine pathetische Rede gegen diese Verlängerung. Aber ohne Wirkung.

Da kam das sechste große Ereignis. Watt lernte Wilkinson kennen, der es verstand, gute Zylinder zu machen. Mit einem Mal wurde die Watt'sche Dampfmaschine praktisch verwendbar.

Kohlenbergwerke sandten Bestellungen auf Pumpmaschinen. Boulton ließ im ersten Jahre 65 bauen. Von dieser Zeit an war die Dampfmaschine ein Erfolg.

Im Jahre 1802 schrieb ein Freund namens Edgeworth an Watt und sagte: „Warum nicht Dampf statt Postpferden? Warum nicht eine Eisenschienenbahn?“ Das war die erste Anregung für die Dampfbahn.

Im nächsten Jahre bestellte Fulton eine Maschine von Boulton und Watt, und im Jahre 1807 fuhr das erste Dampfschiff auf dem Hudson. Um diese Zeit gab es schon viele Konkurrenten. Die Rechtsstreitigkeiten häuften sich. Watt und Boulton gewannen zwar die Prozesse, aber sie waren sehr kostspielig. Ein Londoner Anwalt verlangte eine Gebühr von 6000 Pfund Sterling.

Watt und Boulton waren 25 Jahre lang Teilhaber. Dann zogen sie sich vom Geschäft zurück, und die Gesellschaft wurde von ihren Söhnen fortgesetzt.

Bis zum Jahre 1824 hatten Boulton und Watt 1164 Dampfmaschinen mit insgesamt 25 045 PS. erbaut.

In seinen alten Tagen wurde Watt mit Ehren überschüttet. Er erntete Reichtümer und Ruhm. Als er im Jahre 1819 in Heathfield in Staffordshire starb, war er in der ganzen zivilisierten Welt bekannt.

Seinem Andenken wurde in der Westminster-Abtei in London eine Gedenktafel errichtet. Lord Brougham verfaßte die Inschrift in den edlen Worten: „Er erweiterte die Hilfsquellen seines Vaterlandes . . . Er erhöhte die Macht der Menschen . . .“

Das ist die Geschichte von James Watt.

Die Abgabe von Willenserklärungen durch den Fernsprecher.

Von Rechtsanwalt Baumann.

Nach der Rechtspflege ist ein Gespräch durch den Fernsprecher wie ein Gespräch zwischen zwei „Anwesenden“ zu betrachten. Macht der eine dem anderen ein Angebot, so ist mangels anderer bestimmter Fristvereinbarungen eine sofortige Annahme oder Ablehnung erforderlich, wobei aber selbstverständlich eine kurze Ueberlegungsfrist gewährt wird. Im Fernsprechverkehr muß diese Frist etwas länger bemessen werden, denn man bleibt oftmals nicht ständig verbunden, gilt aber dennoch, trotz der Trennung, so lange als verbunden, als anwesend, bis man sich je nach dem einzelnen Fall in mehr oder weniger Zeit, längstens wohl binnen einer Stunde, über den Inhalt des Angebots klar werden und eine Antwort erteilen kann. Die Frage ist nun, muß die Antwort auf demselben Wege erfolgen wie das Angebot? In einem Falle war durch den Fernsprecher ein Angebot eingegangen. Der eine Teilhaber der Firma fand es beachtenswert, wollte es aber erst mit dem anderen Teilhaber besprechen, der nicht zugegen war. Nach seiner Rückkehr entschloß man sich zur Annahme, gab diesen Entschluß kund, aber nicht durch den Fernsprecher, sondern durch Drahtung. Das war zu spät, es verging zuviel Zwischenzeit. Der Anbieter erklärte sich für nicht mehr gebunden. Das Oberlandesgericht Stuttgart stimmte dieser Ansicht bei und vertrat ebenfalls den Standpunkt, daß eine Anfrage ebenso beantwortet werden müsse, vorausgesetzt natürlich, daß nichts anderes vereinbart wurde.

—ms.

Wie kann man schneller als andere vorwärtskommen?

Das Rezept zu einer erfolgreichen Laufbahn.

von Harry Fest-Thomas.

(Dieser Text ist in Abschnitte von je 100 Silben eingeteilt, sodaß er als Diktatstoff für Kurzschriftübungen sehr gut verwandt werden kann.

In einer der letzten Nummern der amerikanischen Zeitschrift „The Saturday Evening Post" schreibt Eugene Whitmore in fesselnder Weise, wie man auch heute noch in einem großen Hause mit vielen Angestellten rascher als andere seinen Weg machen und eine leitende Stellung erringen kann. Da sein Rezept nicht nur für amerikanische Verhältnisse sondern auch für

100

die unsrigen zutreffen dürfte, so lassen wir ihn nachstehend erzählen:

Als ich das Geschäft, in dem ich heute die erste der leitenden Stellen bekleide, zum ersten Male betrat, blickte ich mit Schaudern auf das riesige Heer meiner Mitangestellten, in das ich nun als der jüngste Rekrut eingereiht werden sollte. Meine Freude, nach langem Suchen endlich wieder eine

200

Anstellung gefunden zu haben, machte einer tiefen Niedergeschlagenheit und dem bangen Zweifel Platz, ob es hier möglich wäre, jemals voranzukommen. Ich machte mir nüchtern klar, daß die Gesellschaft, für die ich nun tätig sein sollte, nicht weniger als neunhundert Angestellte, sicherlich eine bedeutende Zahl, beschäftigte, die alle sicherlich gleich mir weiterkom-

300

men und es zu etwas bringen wollten. Dazu wurde mir von meinen neuen Kollegen erzählt, daß Beförderungen hier nur nach der Altersreihenfolge vorgenommen würden, also daß in dem Falle, wenn der Präsident sterben sollte, ein neuer Lehrling eingestellt und jeder Angestellte automatisch eine Stufe aufrücken würde. Ehe also ich etwas werden

400

konnte, müßten erst neunhundert Menschen vor mir befördert werden oder sterben, hinausfliegen oder freiwillig gehen. Eine feine Sache! Und so erwog ich denn allen Ernstes, ob ich nicht besser täte, gleich wieder zu verschwinden und es lieber bei einer kleineren Gesellschaft zu versuchen. Aber der Gedanke, wieder auf die Stellungsuche gehen zu müssen und wie-

500

der eine Klinke nach der anderen putzen zu müssen, schreckte mich ab, und ich sah ein, daß es ein Wahnsinn wäre, meinen endlich so mühsam eroberten Posten unsicherer Zukunftsaussichten halber zu verlassen. So blieb ich denn und hatte es nicht zu bereuen.

Ich war noch nicht vier Wochen da, als meine Gesellschaft einen Preis von hundert Dollar für den besten Gedanken

600

zur Verbilligung oder Verbesserung unseres Betriebes aussetzte. Obgleich ich mir ganz klar darüber war, daß ich als einer der jüngsten und unerfahrensten Angestellten nur ganz geringe Aussichten hatte, diesen Preis zu verdienen, beschloß ich doch, mich daran zu beteiligen. Zwei Monate hindurch dachte ich in meiner freien Zeit über alle möglichen Ver-

700

besserungen in unserem Betriebe nach. Das Ergebnis war, daß ich schließlich sechs verschiedene Vor-

schläge einreichte. Trotzdem war ich nicht nur erstaunt, sondern geradezu verblüfft, als ich den ersten Preis erhielt. Mein Erstaunen wurde allerdings geringer, als ich denn erfuhr, daß von den neunhundert Angestellten nur dreizehn je einen Vorschlag eingereicht hatten. Als ich über

800

bes aussetzte. Obgleich ich mir ganz oder Verbesserung unseres Betriebiesen Mangel an Interesse nachdachte, wurde mir klar, daß nur ein kleinerer Teil meiner Kollegen den ernsthaften Wunsch hatte, schnell vorauzukommen. Ich hatte also nicht neunhundert Mitbewerber um den Preis gehabt, sondern nur dreizehn. Und genau so würde es wohl bei dem Bestreben sein, einen leitenden Posten zu erringen. Daß ich als einziger unter so vielen sechs

900

Verbesserungsvorschläge eingereicht hatte, war dem Direktor, der das Preisausschreiben geleitet hatte, aufgefallen, und er ließ mich zu sich kommen. Er erklärte mir nach dem Ausdruck seiner Befriedigung über mein Geschäftsinteresse, daß ich sicher auf eine Beförderung rechnen könnte, wenn ich den gleichen Eifer auch in Zukunft zeigen würde. Jetzt war ich schon nicht mehr

1000

Nummer Null, sondern jemand, auf dem die Augen des leitenden Direktors mit wohlwollender Betrachtung ruhten.

Nun überlegte ich mir einmal weiter, in welcher Abteilung unseres Hauses ich wohl die größten Aussichten hätte. Wir sind ein Versandgeschäft vom Schlage der Sears Roebuck u. Co., und ich war in der Buchhaltung. Hier war es verhältnismäßig am stumpfsinnigsten, und die

1100

Gelegenheiten, sich auszuzeichnen, waren nur recht, recht spärlich. Ich ging also zum Chef der Verkaufsabteilung und fragte ihn, ob er mit meiner Versetzung in seine Abteilung einverstanden wäre. Er lehnte es mit unfreundlichem Brummen rundweg ab, er wollte und könnte nur ausgebildete Verkäufer gebrauchen. Also blieb ich in der Buchhaltung. Als aber der Zeitpunkt

1200

meiner Ferien gekommen war, ging ich wieder zu ihm und fragte ihn, ob ich während meiner Urlaubszeit in seiner Abteilung volontieren dürfte. Er sah mich ungefähr so an, als sei ich irgendwie nicht ganz normal, jedenfalls war ihm ein derartiges Ansinnen wohl noch nicht vorgekommen. Indessen — und das war mir die Hauptsache, er ging auf meinen Vorschlag ein. Ich sprach jetzt

1300

mit jedem Reisenden unserer Firma, den ich irgendwie ein paar Minuten erwischen konnte und erkundigte mich, wie man die Kunden am besten behandelt, und nach allem anderen, was man sonst noch beim Verkauf zu beachten hat. Dann sagte ich mir, daß es nicht in meiner Macht stände, beliebig viel Aufträge zu erhalten, wohl aber, beliebig viele Kunden zu besu-

1400

chen, und daß das letzte wahrscheinlich doch die Vorbedingung für das erste sei. Ich verwandte also diesen Monat, der eigentlich meiner Erholung dienen sollte, dazu, von morgens bis abends Kunden zu besuchen. Der Erfolg blieb nicht aus, man kann sich meinen Stolz denken, als nach Ablauf dieses Monats der Leiter der Verkaufsabteilung nun an mich herantrat und mir den Vorschlag mach-

1500

te, dauernd bei ihm zu arbeiten, da ich einfach der geborene Verkäufer

sei. Ich war es indessen nicht, sondern hatte nur das, was mir an besonderen Fähigkeiten abging, durch angestrengtes Nachdenken und unermüdlichen Fleiß zu ersetzen versucht. So war ich denn mehrere Jahre als Verkäufer tätig und bemühte mich, Höchstleistungen zu erzielen. Dies glückte

1600

mir häufiger, als man annehmen sollte, und die Folge davon war, daß man in der Direktion wieder auf mich aufmerksam wurde. Nach mehreren Jahren wurde ich so Distriktsleiter, und als dann eines Tages der Posten eines stellvertretenden Leiters der Verkaufsabteilung frei wurde, wurde ich erst dies und bald darauf richtiger Chef dieser Abteilung. So ging es weiter,

1700

und so kommt es denn, daß ich in verhältnismäßig jungen Jahren unter Ueberspringung einer Unzahl von Vordermännern meine heutige Stellung erreichte. Es ist keine übermäßige Bescheidenheit, sondern meine ehrlichste Ueberzeugung, wenn ich nochmals versichere, daß ich keine, das Durchschnittsmaß übersteigende Begabung besitze und daß die meisten meiner

1800

Vordermänner, die ich in rascher Folge überflügelte, mindestens ebenso intelligent waren wie ich. Meine rasche Beförderung verdanke ich vielmehr einzig der Entdeckung, die ich gleich beim Eintritt in das Geschäft machte und die ich dann immer ausnutzte, nämlich, daß in einem großen Unternehmen nur ein ganz geringer Teil der Angestellten wirklich darauf be-

1900

dacht ist, in kurzer Zeit voranzukommen, und daß also derjenige, der ständig bemüht ist, sich auszuzeichnen, schließlich auffallen muß und dann auch sicher befördert wird.

Diese Lehren, die Mr. Whitmore der amerikanischen Jugend durch das Beispiel seines eigenen Erfolges erteilt, sind sicherlich auch für unsere Angestellten beherzigenswert, und wir sind gleich ihm un-

2000

bedingt davon überzeugt, daß zum Weiterkommen im Leben nicht nur ein überragendes Genie, sondern auch Arbeitslust und Geschäftsinteresse erforderlich ist. Wer allerdings, wie man so sagt, pünktlich wie die Maurer vom Gerüst fällt und die Arbeit nur als ein lästiges Uebel betrachtet, der darf sich auch nicht wundern, wenn ihm die Direktorenposten nicht zufliegen.

2095

* * *

Eine Frage an unsere Leser:

Wünschen Sie, daß wir in jedem „Ansporn"-Heft einen Aufsatz in der Form erscheinen lassen, wie sie der obenstehende hat, so daß man den betreffenden Aufsatz bei Kurzschriftübungen als Diktatstoff verwenden kann? — Wir möchten gern Ihre Meinung darüber wissen!

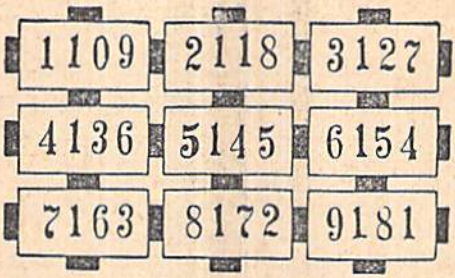
Die Schriftleitung.

✡ Kleine Denkaufgaben. ✡

(Nachdruck verboten.)

Die Lösung dieser Aufgaben erscheint im nächsten „Ansporn"-Heft.

Aufgabe 23: Seltsame Zahlen.



In einem Schmugglerprozeß spielten die oben abgebildeten Nummern eine große Rolle. Ein Zollbeamter als Zeuge befragt, ob diese Kontrollnummern mit den seinerzeit im Frachtbrief enthaltenen Nummern übereinstimmten, sagte unter Eid aus, daß er sich dieser Nummern ganz genau erinnere. Der Vorgang läge zwar schon einige Jahre zurück, auch hätte er den Frachtbrief damals nur wenige Augenblicke in der Hand gehabt, niemals aber in seinem Leben würde er diese Nummern vergessen. Als der Richter die Aussage anzweifelte, bewies der Zollbeamte sofort, daß jeder Irrtum ausgeschlossen sei. Können Sie diese Zahlen, nachdem Sie sie zwei Minuten angesehen haben, auch bis an Ihr Lebensende behalten und nachweisen, daß jeder Irrtum ausgeschlossen ist?

Aufgabe 24: Jim gewinnt.

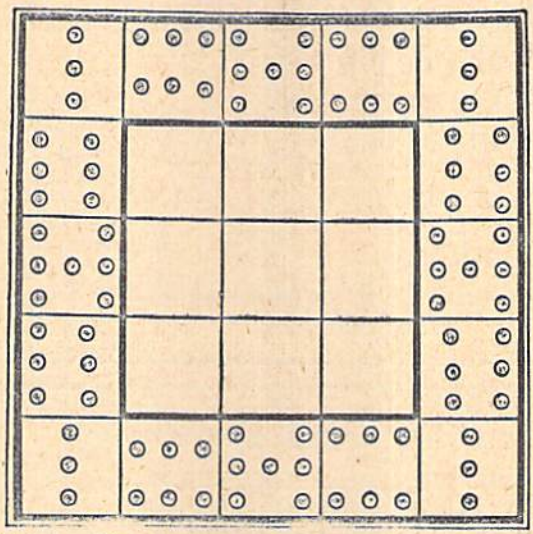
Jim und Bobby hatten eine Geldtasche mit 15 Goldstücken gefunden. Jim schlug vor, den Fund folgendermaßen zu teilen: die Goldstücke sollten auf die Erde gelegt werden, und Jim und Bobby sollten abwechselnd eins oder mehrere von den Goldstücken, aber nie mehr als vier, fortnehmen und bei Seite legen. Wer das letzte Goldstück aufhob, durfte es behalten, mußte aber auf die übrigen 14 Goldstücke zu Gunsten des anderen verzichten. Bobby war damit einverstanden. Man tat wie verabredet. Bobby nahm das letzte Goldstück auf, und Jim strich verschmitzt lächelnd die übrigen 14 Goldstücke ein.

Aufgabe 25: Wer hat gesiegt?

Ein Sportklub hatte eine Anzahl Mitglieder zu einem internationalen Sportfest entsandt. Der Obmann der abgesandten Mannschaft war beauftragt, sofort nach Abschluß der Wettkämpfe die Zahl der Sieger und womöglich auch ihre Namen telegraphisch mitzuteilen. Er gab folgende Drahtung auf:

Sportbericht: Wetter übermäßig warm. In der Sonne bis zu 30 Grad. Alles gab letzte Kraft her. Mannschaften wie Einzelspieler auf der Höhe. Obwohl größte Schwierigkeiten zu überwinden waren, trotzten alle gegnerischer Gewalt, eroberten mehrere erste und zweite Preise, verloren zum Schluß nur einmal. Winziger Mißerfolg gegenüber großer Sieganzahl. Aufnahme glänzend, gute Stimmung bis zum letzten Tage. Organisation der Wettkämpfe faul. Richter und Unparteiische mäßig. Motto: „Immer langsam voran." Tonangebend waren die Tennisspieler. Viele Grüße an alle. Obmann.
Frage: Wieviele Mitglieder hatten gesiegt, und wie hießen sie?

Aufgabe 26: Die gestohlenen Münzen.



Ein erblindeter Münzensammler pflegte seine wertvollen Münzen in einem mit 25 Fächern versehenen Kasten aufzubewahren. Er hatte die Münzen in die 16 äußeren Fächer so hineingelegt, daß er beim Abtasten und Abzählen auf jeder Seite immer 25 Münzen vorfand. Sein ungetreuer Diener, der genau wußte, daß der Münzensammler von Zeit zu Zeit auf diese Weise des Abzählens seinen Besitz kontrollierte, stahlt ihm nach und nach von seinen 88 Münzen 8 wertvolle Stücke. Da er die restlichen 80 Münzen aber so geschickt wieder in die Fächer einordnete, bemerkte der Herr, der nach wie vor auf jeder Seite 25 Münzen vorfand, nichts von dem Diebstahl. Wie hatte der Diener die restlichen 80 Münzen in den Kasten gelegt?

Lösung der Aufgaben aus dem vorigen „Ansporn"-Heft:

Aufgabe 20: Wissen Sie es?

Niemals wird ein Drachen, wie ihn der Junge auf dem Bild in der Hand hält, mit dem Winde fliegen! Von welcher Seite der Wind kommt, zeigt Ihnen der Rauch des Schornsteins. Niemals wird auf derselben Wäscheleine ein Wäschestück nach der einen und ein anderes nach der

anderen Seite wehen. Niemals wird auf einem Acker gepflügt und unmittelbar hinterher gesät! Und niemals wird ein Radfahrer, der eine scharfe Kurve nach rechts fährt, sich nach links neigen. Sicherlich haben Sie das alles gewußt; hatten Sie es aber auch auf dem Bild erkannt?

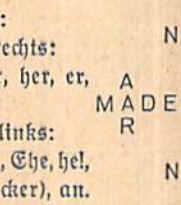
Aufgabe 21: Seltsame Auskunft.

Der Zug sollte um 17 Uhr 20 in München eintreffen. Der Rest des Tages beträgt $6^2/_3$ Stunden; das Zweifache also $12^1/_3$ oder $^{40}/_3$ Stunden. Der verflossene Teil des Tages beträgt $17^1/_3 = {}^{52}/_3$ Stunden. $^{52}/_3$ mal $^{10}/_{13}$ Stunden sind aber ebenfalls $^{40}/_3$ Stunden.

Aufgabe 22: Staatsanwalt und Kreuzworträtsel.

Der Verteidiger der angeklagten Firma konnte dank seiner Geschicklichkeit folgende 29 Worte in die Figur eintragen:

Wagerecht:
von links nach rechts:
Not, Made, abe, eher, her, er, nah, ah!
von rechts nach links:
Ton, Edam, am, Rehe, Ehe, hel, Han (erster Notendrucker), an.



Senkrecht:
von oben nach unten:
Borg, Aar, Ar, Oel, Gras, As,
von unten nach oben:
Grob, Ob, Raa, Aa (Nebenfluß der Ems,) Leo, Sarg, arg.

Haben Sie noch mehr Worte eintragen können? Dann schreiben Sie noch heute an den Staatsanwalt.

Ansporn-Führung.

Außer den in den vorigen „Ansporn"-Heften schon angeführten Lesern haben sich noch die folgenden zur

„Ansporn"-Führung

bereit erklärt:

Berlin: Rüdiger Vander Haegen, bei Buttstaedt, Berlin W 30, Neue Winterfeldtstr. 25.
Bielefeld: Wilh. König, Bethel b. Bielefeld, Lindenhof.
Bremen: Rudolf Müller. Pappelstr. 95—97 I.
Dresden: Fritz Pöntzsch, Dresden 24, Friedrich-Wilhelm-Str. 29.
Elbing und Umgegend: (Frische Nehrung mit Ostseebad Kahlberg, Haffküste bis Frauenburg): Arthur Wisbereit, Elbing, Kastanienallee 87.
Groß-Altona und Umgegend: Otto Schmidt, Altona-Othmarschen, Flottbeker Chaussee 182.
Regensburg: Felix Höß, Regensburg, Bahnhofstr. 20 p.
Schwäbisch-Gmünd.: Karlheinz Wahl, Charlo 13.
Trier a. M.: Johann Boffer, Ehrang b. Trier, Triererstr. 79a.
Wien: Alfred Roth, Wien VIII, Alserstr. 59.

* *

Laasphe i. Westf. Wegen Wohnungswechsels hat Herr Richard Schmidt, Laasphe i. Westf. die Ansporn-Führung aufgegeben.

Der Kaufmann im 20. Jahrhundert.

Von Dipl.-Kfm. Hellmuth Lange.

Vortrag, gehalten bei der geplanten Gründung des Ansporn-Ringes Berlin am 9. November 1927 in der Aula der Handels-Hochschule.

Meine sehr verehrten Damen und Herren!
Verehrte Anspornfreunde!

Im Rahmen der ersten Veranstaltung des Berliner Ansporn-Ringes will ich Ihnen heute in kurzen Zügen einen Ueberblick über den **modernen** Kaufmann geben. Bei der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit ist das ein ziemlich schwieriges Unterfangen. Ich muß mich daher auf das Wesentliche beschränken und kann auch dieses nur erwähnen, soweit es hier für uns von Belang ist. Ich will Ihnen also zeigen, welche Fragen an den Kaufmann des 20. Jahrhunderts herantreten, welches Wissen er haben muß und wie er sich dieses Wissen erwerben kann; denn in unserer Zeit der Höchstleistungen und des großen Ueberangebots an Arbeitskräften kommt nur der Tüchtigste vorwärts. Bevor ich jetzt auf mein eigentliches Thema komme, seien mir jedoch zum besseren Verständnis ein paar einleitende Worte gestattet.

Blicken wir in die Vergangenheit, so können wir die Geschichte der Menschheit sechs Jahrtausende lang zurück verfolgen. Und schon in jener grauen Vorzeit finden wir Aeußerungen von hochstehender Kultur; finden wir mannigfache Beispiele einer ausgeprägten Kunst und einer tiefgreifenden Wissenschaft.

Ich brauche hier nur an die bewunderungswürdigen Leistungen der alten Aegypter auf dem Gebiet der Astronomie und der Architektur und für spätere Zeit auf die Durchgestaltung des Rechtswesens im alten Rom und an die zahlreichen Beispiele wertvoller Kunst im alten Griechenland zu erinnern.

Um so auffallender ist daher bei diesem Stand der Dinge der gänzliche Mangel einer kaufmännischen oder wenigstens einer Handelslehre in allen alten Kulturen. Nur Anfänge einer allgemeinen Wirtschaftslehre sind schon in früher Zeit vorhanden. Dieser Mangel einer kaufmännischen Wissenschaft ist nicht nur ein teilweiser, sondern ein vollkommener und beschränkt sich nicht nur auf das Altertum, sondern greift weit in das Mittelalter und in die Neuzeit über. Anders geworden ist dies eigentlich erst in der letzten Hälfte des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts.

Noch zur Zeit unserer Eltern und Großeltern — es ist sogar leider zum Teil heute noch so — baute sich die Ausbildung des Kaufmannes auf sog. Faustregelmethoden auf, d. h. der Lehrling machte es genau so, wie es ihm sein Lehrherr schlecht und recht vormachte, und wie es dieser wiederum vor Jahren oder Jahrzehnten erlernt hatte. Keiner fragte danach, ob das angewandte Verfahren tatsächlich vorteilhaft ist oder ob sich die Arbeit auf eine andere Art nicht leichter machen ließe. Man hatte es eben so gelernt und interessierte sich sehr wenig für Fortschritte. Dieser Nachahmungstrieb ging so weit, daß er sich auf einzelnen Gebieten zu einer wahren Landplage auswuchs und den kaufmännischen Stand zu bürokratisieren drohte.

Einzelne verunglückte Redewendungen z. B., die einem kaufmännischem Korrespondenten in unglücklicher Stunde aus der Feder geflossen sein mögen, vererbten sich, breiteten sich lawinenartig aus und verseuchten den ganzen Handelsschriftverkehr. Und heute sind wir soweit, daß die angehenden Kaufleute erst lernen müssen, sich klar und vernünftig auszudrücken. Der Sinn für eine natürliche, ungekünstelte Redeweise ist den Kaufleuten meistenteils verloren gegangen.

Auch auf anderen Gebieten zeigte sich der Hang des Kaufmanns zum Althergebrachten. Noch vor wenigen Jahren gab es zahlreiche Kaufleute, die den handschriftlich abgefaßten Brief dem Maschinenbrief vorzogen.

Sogar die Kalkulation, das A und O einer jeden kaufmännischen Unternehmung, wurde fast stets ohne jede Ueberlegung nach hergebrachten Schemen ausgeführt. So arbeitete man, um ein Beispiel zu erwähnen, bei der Kalkulation nicht in der Weise, daß man zu dem Einstandspreis zuzüglich aller Spesen die Handlungsunkosten wie: Löhne, Abnutzung, Bürobedarf, Steuern usw. hinzurechnete und auf den so erhaltenen Betrag eine bestimmte Gewinnquote aufschlug, sondern man erhöhte den Einstandspreis einmal um eine bestimmte Summe (sagen wir um 20 Prozent), von der der Leiter des Unternehmens annahm, daß sie seine Unkosten decken und ihm noch einen Gewinn lassen würde. Wenn auch zuzugeben ist, daß sich der Betriebsleiter dabei selten geirrt haben wird — die Gewohnheit hatte ihm schon ungefähr den richtigen Blick für diese „Kalkulationsmethode", die eigentlich ein „Preis"rätsel ist, gegeben — so ist doch andererseits nicht zu verkennen, daß eine richtige Ergebnisermittelung auf diese Art garnicht durchzuführen ist.

Als die Unternehmungen schließlich immer größer und größer wurden, und sich der Drang nach straffer Zusammenfassung und peinlich genauer Rechnung immer mehr bemerkbar machte und bemerkbar machen mußte, ging es auf dem alten ausgefahrenen Gleise nicht mehr weiter. Die Zeiten hatten sich geändert, die Methoden mußten sich ändern. Neue Ideen und neue Methoden hielten in der Kaufmannswelt ihren Einzug. Die Fragen der Personalschulung, der Verkaufskunst, der Zeit- und Bewegungsstudien, der Reklameausgestaltung tauchten auf und verlangten gebieterisch nach einer befriedigenden Lösung. So fing man endlich an, sich über die innerbetrieblichen Vorgänge die Köpfe zu zerbrechen, und man versuchte das, was man bisher aus der Praxis gelernt hatte, auch außerhalb der Praxis, d. h. auf wissenschaftlicher Grundlage in seinem tieferen Sinne und in seinen Zusammenhängen zu begreifen.

Zuerst mögen es wohl Männer der Praxis gewesen sein, die ihre langjährigen Erfahrungen in Büchern niederlegten und von selbst an die Probleme herangingen, die den Kaufmann bewegten. So entstanden die ersten Teile einer kaufmännischen Wissenschaft. Einige Zweiggebiete dieser Wissenschaft (wie Recht, Volkswirtschaft usw.) wurden zudem schon seit alter Zeit auf den Universitäten gelehrt.

Aber bald zeigte es sich, daß man auf diesem Wege allein nicht vorwärts kommen konnte, daß man vor allem ein Institut schaffen müsse, das auf wissenschaftlicher Grundlage aufgebaut, dem kaufmännischen Nachwuchs den Wissensstoff zu vermitteln hat, der für ein volles Verstehen des Berufes und für einer bestmögliche Kraftausnutzung unumgänglich notwendig ist. Der Ruf nach der Handels-Hochschule ertönte.

Von der Erkenntnis einer Forderung bis zu ihrer Ausführung ist aber der Weg sehr lang. Das zeigte sich auch hier. Einige ganz zeitige Werber für die Handels-Hochschule gingen völlig ungehört dahin, da die Zeit damals zur Erfüllung dieser Forderung noch nicht reif war. So forderte der Hof- und Kommerzienrat Marperger schon 1715 die Einrichtung von Handels-Hochschulen. Aber auch später, als sich das Fehlen der Handels-Hochschulen bereits tatsächlich unangenehm bemerkbar machte, tat man nichts hierfür, sondern ließ im Gegenteil viel kostbare Zeit verstreichen. Endlich — man schrieb bereits 1896 — kam der entscheidende Augenblick.

Der Ausschuß für kaufmännisches Unterrichtswesen beauftragte den Syndikus des Kommerz-Kollegiums zu Altona Dr. Ehrenberger mit der Ab-

fassung einer Denkschrift über die Errichtung von Handels-Hochschulen. Auf ein Rundschreiben, das Dr. Ehrenberger an zahlreiche Kaufleute, Industrielle, kaufmännische Vereine, Professoren usw. sandte, antworteten etwa 300 Personen, und zwar 260 für die Handels-Hochschulen, der geringe Rest dagegen. Damit war der Beweis erbracht, daß die Errichtung einer Hochschule zur Ausbildung von Kaufleuten ein dringendes Erfordernis sei, und schon zwei Jahre später, am 25. April 1898, konnte die erste Handels-Hochschule zu Leipzig gegründet werden. Somit hatte die kaufmännische Wissenschaft endlich ihr Heim gefunden.

Mit diesem Augenblick beginnt für den Kaufmann tatsächlich ein neuer Zeitabschnitt. Hier beginnt sich der Kaufmann des 20. Jahrhunderts von seinen Vorgängern zu trennen. Die Lehre steht von jetzt an nicht mehr allein im Mittelpunkt der kaufmännischen Ausbildung. Sie hat zwar immer noch ihre Bedeutung für die rein geschäftstechnische Ausbildung des Kaufmannes, und diese Bedeutung wird ihr auch — so weit wir sehen können — bleiben. Aber sie allein vermittelt doch dem Kaufmann nicht mehr alles das, dessen er zur erfolgreichen Tätigkeit und für sein Fortkommen bedarf. Der größte Teil der Fortbildungsmöglichkeiten liegt für den Kaufmann — wenn er es zu etwas bringen will — jetzt außerhalb des Betriebes. Von staatlicher und kommunaler Seite ist diese Tatsache auch völlig anerkannt worden durch die Errichtung pflichtmäßiger Berufsschulen, die allerdings bisher den Nachteil haben, daß ihre Stundenzahl zu gering ist, durch die Gründung von Handelsschulen und höheren Handelsschulen, deren Vorteil darin liegt, daß sie ihre Schüler gereifter an die Praxis heranbringen, mit beachtlichen technischen Fertigkeiten ausstatten und auf diese Weise die praktische Ausbildung zu schnelleren und besseren Erfolgen führen.

Doch auch hiermit ist nicht alles für die Weiterbildung des Kaufmannes getan. Die Schule — mag es die Handelshochschule, die Handelsschule oder die pflichtmäßige Berufsschule sein — kann dem Kaufmann nur Ansätze vermitteln, kann ihm nur zeigen, wie und was er sich zu erarbeiten hat. Alles andere muß seiner eigenen Tüchtigkeit und Arbeitslust überlassen bleiben.

Als wichtigste Fortbildungsmittel neben Lehre und Schule bleiben dem Kaufmann also nur das Buch, die Zeitschrift, die Tageszeitung und die Teilnahme an Veranstaltungen kaufmännischer Vereine.

Ein fleißiges und sorgfältiges Lesen wissenschaftlicher Werke und Zeitschriften führt am ehesten zum Ziel; vorausgesetzt, daß man die Ausdauer zur gründlichen Arbeit hat; denn ein schnelles Herunterlesen ist bei Büchern dieser Art völlig zwecklos, es verwirrt nur, statt vorwärts zu bringen. Voraussetzung ist ferner, daß man nur mit dem Bleistift in der Hand liest, damit jeder wichtige Gedankengang, jeder Zweifel sofort schriftlich festgehalten werden kann. Man verlasse sich dabei nicht zu sehr auf sein Gedächtnis; denn bei den unzähligen Eindrücken und Gedächtnisproben, denen der moderne Mensch heutzutage ausgesetzt ist, vergißt sich das Einzelne nur zu schnell. Hat man dagegen seine Fragen und Bemerkungen gleich zu Papier gebracht, dann kann man, wenn man ein Buch durchgearbeitet hat, an Hand seiner Aufzeichnungen noch einmal den ganzen Inhalt an sich vorbeigehen lassen, und hat man einen guten Freund, der sich für das gleiche Gebiet interessiert, dann kann man schließlich an seine Aufzeichnungen eine kleine Unterhaltung anknüpfen und wird so aus seinem Lesen vielfachen Gewinn haben.

Auch die Tageszeitungen wollen fleißig studiert sein; denn sie bringen in ihren Handelsteilen Berichte über die Marktlage, Konjunkturbeobachtungen usw., alles Dinge, die dem Kaufmann geläufig sein müssen, wenn er seinen Wettbewerbern gegenüber nicht ins Hintertreffen geraten will.

Schließlich findet der Kaufmann zu seiner Weiterbildung noch kaufmännische Vereine, die ihm die Gesellschaft gleichstrebender Berufsgenossen bringen. Ein solcher Verein soll heute hier unter Ihrer Beihilfe gegründet werden.

Alle diese Hilfsmittel stehen dem Kaufmann für seine Ausbildung zur Verfügung; denn der Kaufmann des 20. Jahrhunderts muß über ein umfangreiches Wissen verfügen. Es genügt nicht, daß er nur über die reinen Betriebsfragen, die ihm in seinem Geschäft täglich vor Augen kommen, Bescheid weiß, sondern er muß darüber hinaus über eine gute Allgemeinbildung verfügen und auch in den Nachbargebieten der Betriebswirtschaft zu Hause sein. So muß er wenigstens in groben Zügen, über die wichtigsten Fragen der Volkswirtschaftslehre, der Statistik, Rechtswissenschaft, Versicherungslehre, Genossenschaftslehre, Politik, des Finanz- und Steuerwesens, des Verkehrswesens durchaus zu Hause sein. Diese Vielseitigkeit des Kaufmannes hat schon Goethe anerkannt, als er in Wilhelm Meisters Lehrjahre die Worte schrieb:

„Ich wüßte nicht, wessen Geist ausgebreiteter wäre,
ausgebreiteter sein müßte,
als der Geist eines echten Handelsmannes".

Und dieses Wort gilt heute mehr denn je.

Wir modernen Kaufleute können uns nicht die Auffassung des jungen Mannes zu eigen machen, der auf die Mahnung seines Vaters: „Junge, lerne, lerne ... denn was du gelernt hast, kann dir keiner wegnehmen", antwortete: „O, was ich nicht gelernt habe, kann mir erst recht keiner wegnehmen", sondern wir müssen im Gegenteil alles daransetzen, recht viel und recht gründlich zu lernen; denn je mehr wir wissen, um so schneller kommen wir vorwärts.

Aber um vorwärts zu kommen, brauchen wir Hilfen, die uns zeigen, wie wir die Sache anzupacken haben, damit wir unsere Kräfte nicht auf falschen Gebieten verzetteln und uns nicht zersplittern; denn wir werden durch unsere Arbeit in den Betrieben schon zu sehr in Anspruch genommen, als daß wir uns bei unserer Weiterbildung diese Kraft- und Zeitvergeudung leisten könnten. Leichtverständliche Lesestoffe und Fingerzeige zu eigener positiver Arbeit, das ist es, was der angehende Kaufmann suchen muß und jetzt im rasenden Tempo des 20. Jahrhunderts mehr denn je braucht.

Und in dieser Beziehung hat die Zeitschrift „Der Ansporn" in der kurzen Zeit ihres Bestehens bedeutendes geleistet, und dank dem Entgegenkommen und dem Idealismus ihres Herausgebers will sie jetzt ihren Wirkungskreis durch persönliche Mitarbeit ihrer Freunde vergrößern, zu Nutz und Frommen ihrer Leser und des ganzen Kaufmannstandes.

In zahllosen Vorträgen, die für die Leser unserer Zeitschrift veranstaltet werden sollen, soll ihnen das kaufmännische Wissen unserer Zeit nahegebracht werden. Lichtbilder sollen ihnen Einblicke in bedeutende Betriebe vermitteln, sollen ihnen fremde Länder und fremde Sitten zeigen, Besichtigungen sollen sie mit der Eigenart typischer Betriebe der einzelnen Branchen vertraut machen, und Sie selbst, verehrte Anspornfreunde, sollen durch persönliche Mitarbeit zu dem Gelingen dieses Werkes beitragen helfen.

Um seinen Horizont zu erweitern, muß man höher steigen; die meisten bewegen sich aber von Jugend an auf einem Plateau.

Auch die persönlichen Bindungen unter den Kaufleuten sollen gefestigt werden. In zwangslosem Beisammensein wollen wir die wichtigsten Fragen unseres Berufes zur Sprache bringen.

Kurz, in jeder Beziehung soll dem jungen und angehenden Kaufmann der Weg geebnet werden, und mit allen unseren Kräften wollen wir diesem Ziele zustreben.

Deutschland braucht bei seinem Wiederaufstieg fähige Köpfe. Unsere Zeit verlangt den Einsatz der ganzen Persönlichkeit. Darum, meine Herren, zaudern Sie nicht, erproben und stärken Sie Ihre Kraft im Rahmen der Veranstaltungen der „Ansporn-Ringe".

Sie werden Ihre Freude daran haben und ein umfangreiches Wissen erwerben. Versäumen Sie keine Gelegenheit, die sich Ihnen zu Ihrer Fortbildung bietet. Denken Sie daran, daß Sie durch die „Ansporn-Ringe" Gelegenheit haben, sich weiter auszubilden.

Ein Ansporn im Vorwärtsstreben und eine Hilfe beim Vorwärtskommen; das ist der Leitsatz unserer Veranstaltungen, und in diesem Zeichen werden unsere Bestrebungen ihren Weg machen.

In diesem Sinne rufe ich allen unseren Freunden ein kräftiges „Ansporn-Heil" zu und Ihnen, sehr verehrter Herr Blum, den Wunsch für eine recht erfolgreiche Tätigkeit und den herzlichen Dank für Ihre idealistischen Bemühungen im Interesse der kaufmännischen Wissenschaft und Praxis und im Interesse des ganzen deutschen Kaufmannstandes.

Briefwechsel-Vermittlung u. dgl.

Otto Sauerwald, Memmingen i. Bayern, Karpfengarten 2, wünscht Briefwechsel mit jungem Seifensieder (18—22 Jahre).

H. John, Breslau 23, Herdainstr. 72, wünscht mit einem Ansporn-leser aus der deutschen landw. Genossenschaftsbranche, möglichst Zentralwarengenossenschaft, zwecks gemeinsamer Fortbildung in Briefwechsel zu treten.

Karlheinz Wahl, Schwäb. Gmünd. Charlo 13, moderne Reklame, Silberwaren, literarische Interessen, sucht Verkehr in Fremdsprachen und Reichskurzschrift.

Fried. Klingelhöfer, Endbach, Kr. Biedenkopf, wünscht Briefwechsel zwecks Gründung einer selbständigen Existenz.

Hans Liebig, Fulda, Angel 19, wünscht Briefwechsel mit Ansporn-leser im Alter von 18 Jahren, über Aufsätze aus dem Ansporn und Allgemeines.

Hellmuth Quehl, Papierhändler, Berlin SW. 61, Yorkstr. 84 D, wünscht Briefwechsel mit jungem Fachmann, zirka 25 Jahre, in englischer Sprache über Fachfragen zur Weiterbildung.

Eugen Hofmann, Nürnberg, Rennweg 30, sucht Briefwechsel in deutscher Sprache, mit jungem Engländer über Sport, Liebhaberphotographie usw.

CONRAD SCHOLZ, BRESLAU-Dürrgoy, Schönstraße 80, wishes to correspond in English and German with a young Englishman or American (18—25 years old).

KURT SCHULZ, c/o Messrs. Eichholz & Looser G. m b. H. BREMEN, Postfach 161, desires correspondence with young Englishman (16—18 years), who also wants to correspond in German language.

W. SCHWASS, SPREMBERG-L., Georgenberg-Siedlung, Germany, should like to find a young Englishman in order to correspond with him, especially in English, but also in French.

Das Bessemer- und Thomasverfahren der Stahlgewinnung.

Von Werner Körtje.

Das alte durch die mühselige Handarbeit stark verteuerte **Puddelverfahren**, durch das man in 24 Stunden die für unsere Begriffe geradezu lächerliche Menge von 3 Tonnen Roheisen zu Stahl verarbeiten konnte, mußte naturgemäß sofort sehr zurückgedrängt werden, als im Jahre 1856 der Engländer **Bessemer** mit dem nach ihm genannten Verfahren an die Oeffentlichkeit trat. Jetzt wurde es möglich, geschmolzenes Roheisen mittels Durchblasen von Luft (hüttenmännisch „Wind", daher der Name Windfrischverfahren) ohne Anwendung gewöhnlicher Brennstoffe in schmiedbares Eisen umzuwandeln. In dem von Bessemer hierzu erfundenen Apparat, der sog. Bessemerbirne oder dem Konverter, kann man in der Zeit von etwa 20 Minuten Mengen von 25 bis 30 Tonnen Roheisen zu flüssigem, schlackenfreien Flußeisen blasen. Vielleicht wird es bei dem Nichtfachmann Verwunderung hervorrufen, wenn ich sagte, daß diese Erblasung des schmiedbaren Eisens ohne Heizstoffverbrauch geschehen soll, er wird vielleicht der Ansicht sein, das vorher flüssige Roheisen müsse beim Hindurchblasen kalter Luft allmählich „einfrieren". Dieser Fall würde auch in der Tat geschehen, wenn das kurz als Eisen bezeichnete technische Eisen nicht eine Legierung verschiedener Stoffe wie Kohlenstoff, Silizium, Mangan, Phosphor und Schwefel wäre, die in dem Eisen je nach dessen Herkunft in verschiedenen Mengen enthalten sind. Insbesondere sind es die Elemente Kohlenstoff, Silizium und Mangan, deren Gehalt die Brauchbarkeit des Roheisens für die Windfrischverfahren bestimmt. Die genannten Stoffe sind leicht oxydierbar, d. h. sie verbrennen in dem reichlichen Luftstrom, und dabei entwickelt sich soviel Wärme, daß der Einsatz nicht nur nicht einfriert, sondern sogar von der Einfüllungswärme des Roheisens von etwa 1300 C. bis auf 1600 C. erhitzt wird. Diese Wärmeerhöhung ist allerdings auch nötig, da der Erstarrungspunkt des Eisens mit der Abnahme der Legierungsbestandteile steigt.

So große Erwartungen man auf den Bessemerprozeß gesetzt hatte, so große Enttäuschungen brachte er anfangs mit sich. Die Vorbedingung des Bessemerverfahrens — der Phosphorgehalt des verwendeten Roheisens darf 0,08 Proz. nicht überschreiten — war in England bei fast allen Erzen erfüllt. Die englische Eisenindustrie nahm daher plötzlich einen gewaltigen Aufschwung, während Deutschland, abgesehen von einigen Siegerländer Erzen, überhaupt keine phosphorfreien Erze aufzuweisen hatte. Wollte es daher an dem wirtschaftlichen Aufschwung, der durch die Möglichkeit einer Massenerzeugung von Stahl bedingt war, teilnehmen, so bestand die Notwendigkeit, englisches Roheisen einzuführen.

Da traten 1878 die Engländer **Thomas** und **Gilchrist** auf und wiesen darauf hin, daß eine Abscheidung von Phosphor gelingen müßte, sobald das kieselsaure Futter der Bessemerbirne durch ein basisches ersetzt und dem Bade ein basischer Zuschlag gegeben würde. Sie schlugen zugleich mit Teer gemischten gebrannten Dolomit (Kalziummagnesiumkarbonat) als Fütterung vor. Wohl nie haben zwei Männer, ohne es zu wollen, ihrem Vaterlande wirtschaftlich so geschadet wie Thomas und Gilchrist. Während durch das Bessemerverfahren Deutschland geradezu auf die Gnade Englands angewiesen war, wenn es überhaupt wettbewerbsfähig bleiben wollte, befreiten Thomas und Gilchrist unser Vaterland von dieser Abhängigkeit. Jetzt war die deutsche Eisenindustrie imstande, auch die 1871 zurückgewonnene Minette (stark phosphorhaltige Erze) in Lothringen zu verhütten. Die Massenherstellung von Stahl

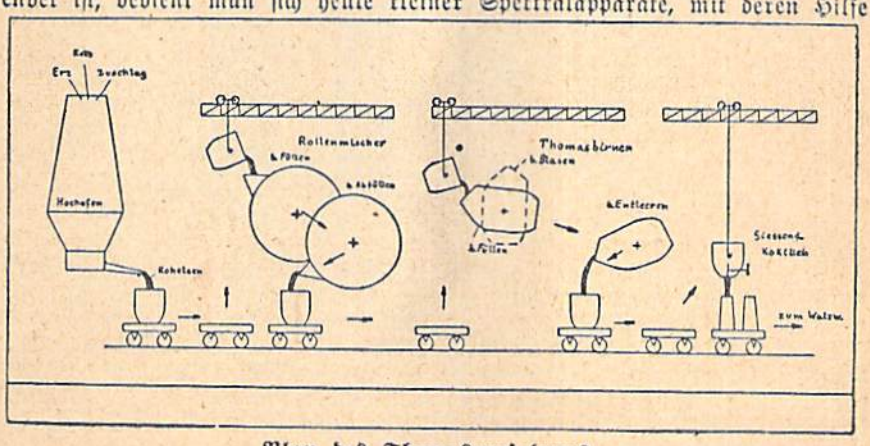
nach dem Thomasverfahren fand nun in Deutschland ihre rechte Blütestätte, und der wirtschaftliche Aufschwung ist nicht zum geringsten auf die folgerichtige und technisch hochstehende Durchbildung dieses Verfahrens zurückzuführen.

Den Arbeitsgang eines Thomaswerkes

kann man etwa in folgende Linien zusammenfassen: flüssiges Roheisen wird von dem Hochofen in die Mischeranlage gebracht, von wo die Versorgung der einzelnen Konverter erfolgt. Das fertig gefrischte schmiedbare Eisen wird aus der Birne gekippt, in die Gießhalle gefahren, von wo es in Blockform in das Walzwerk wandert, und wird dort zu den verschiedensten Erzeugnissen vom breitflanschigen Träger bis hinab zu feinstem Draht verwalzt.

Der Mischer, der heute fast ausschließlich als heizbarer Rollenmischer verbreitet ist, bildet einen Vorratsbehälter zwischen Hochofen und Stahlwerk. Der Vorteil einer Mischeranlage besteht zunächst darin, daß die den verschiedenen Hochofenabstichen entstammenden Roheisensorten, deren chemische Zusammensetzung naturgemäß kleinen Schwankungen unterworfen ist, in den Mischern zu einer stets annähernd gleichartigen Roheisensorte zusammengemischt werden. Ferner gelingt es durch Zwischenschaltung der Mischer, einen beträchtlichen Teil des Schwefels aus dem Roheisen zu entfernen, ein Prozeß von großer Wichtigkeit, da der Schwefel das Eisen rotbrüchig macht. Der zweite gefährliche Legierungsbestandteil des Eisens, der Phosphor, der Brüchigkeit in kaltem Zustand hervorruft, wird durch die Eigenart der Birnenausfütterung beseitigt.

Aus der Mischeranlage gelangt das Roheisen in die Thomasbirne, deren Aeußeres dem der Bessemerbirne gleicht. Die Birne wird gekippt und der flüssige Einsatz eingefüllt, natürlich nur in den genau bestimmten Mengen, so daß kein Eisen durch die Winddüsen in den Windkasten dringen kann. Vor dem Einfüllen des Roheisens ist die Thomasbirne mit etwa 15 Prozent des Eiseneinsatzes gebrannten Kalks — zur Bindung der entstehenden Phosphorsäure — gefüllt worden. Mit dem Aufrichten des Konverters läßt man den auf etwa 1½—2 Atmosphären gepreßten Wind seine Oxydationsarbeit beginnen. Ein wahrer Sprühregen von Schlackenteilchen und glitzernden Sternen verbrennenden Eisens zeigt uns die Heftigkeit der Verbrennung und gibt dem Laien ein Bild, an dessen prachtvolle Wirkung — besonders zur Nachtzeit — er noch lange zurückdenken wird. Um zu bestimmen, wann der Vorgang beendet ist, bedient man sich heute kleiner Spektralapparate, mit deren Hilfe

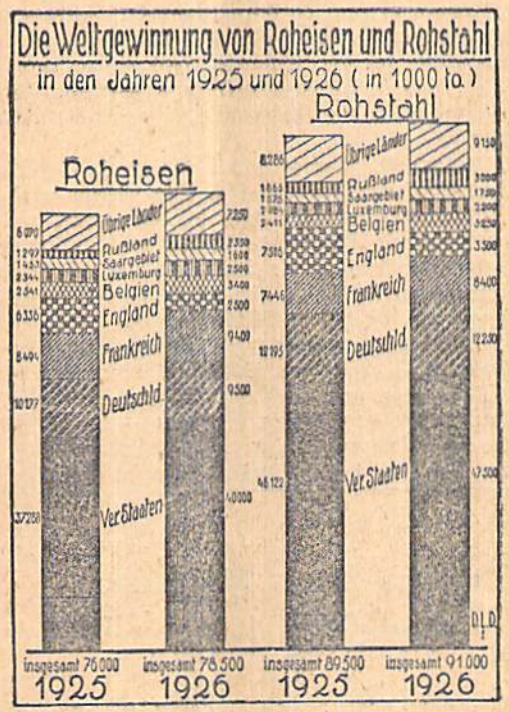


Plan des Thomasverfahrens.

der geübte Fachmann aus dem Vorhandensein gewisser Linien auf den Verlauf des chemischen Vorganges der Oxydation der Fremdkörper des Bades schließen kann.

Doch von dem fertigen Flußeisen ist leider neben den im Eisen enthaltenen Legierungsbestandteilen auch ein Teil selbst zu Eisenoxydul verbrannt worden. Um diese Oxydverbindung des Eisens, die den Stahl rotbrüchig macht, zu entfernen, ist eine sog. **Desoxydation** nötig. Dieses ist ein Vorgang, der durch Zusatz von Stoffen wie Ferromangan und Spiegeleisen erreicht wird, deren Affinität d. h. Vereinigungsbestreben zum Sauerstoff größer ist als die des Sauerstoffs dem Eisen gegenüber. Das sich hierbei bildende Manganoxyd ist im Eisen sehr schwer löslich und steigt infolge seines geringen spezifischen Gewichtes im Bade hoch, aus dem es in Schlackenform beseitigt wird.

Neben der Desoxydation haben Spiegeleisen und Ferromangan noch eine andere nicht minder wichtige Aufgabe. Da der Kohlenstoff und Mangan, deren Gehalt 0,5—0,95 Prozent bezw. 0,25—0,45 Prozent betragen soll, bis auf Spuren



Die Welterzeugung von Roheisen im Jahre 1926 war um rund 2½ Millionen Tonnen gegenüber 1925 gestiegen, die Rohstahlproduktion um rund 1½ Millionen Tonnen. Die Erzeugung von Roheisen hat noch nicht den Vorkriegsstand erreicht, während die Rohstahlerzeugung ihn erheblich überschritten hat. Die Gesamtzunahme kam vornehmlich den Vereinigten Staaten zugute, in Europa hatten dagegen wichtige Erzeugungsländer eine beträchtliche Abnahme gegenüber dem Vorjahre zu verzeichnen. Deutschland nimmt innerhalb Europas immer noch die führende Stellung ein.

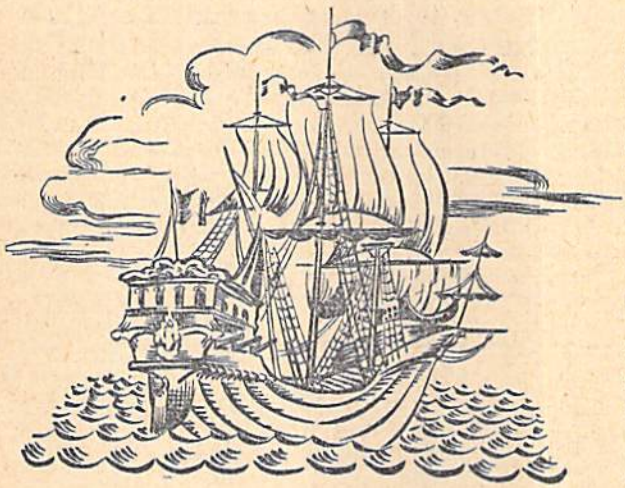
verbrannt werden mußten, um die Entphosphorung des Materials zu erreichen, soll der Zusatz der beiden mangan- und kohlenstoffhaltigen Stoffe dem Stahl die erforderlichen Mengen besonders Kohlenstoff wieder zuführen, ein Vorgang, der als Rückkohlung bezeichnet zu werden pflegt.

Im Bestreben, auch die Nebenerzeugnisse zweckmäßig zur Erhöhung der Rentabilität eine industriellen Anlage heranzuziehen, hat man auch die in der Thomasbirne gebildete Schlacke zu verwenden gewußt. Gemahlen wird sie unter dem Namen Thomasmehl als Düngemittel verkauft. Sein Wert als solches ist durch den Phosphorsäuregehalt, der in Zitronensäure löslich ist, durch die sog. Zitratlöslichkeit des Erzeugnisses bedingt.

Nicht nur für Deutschland sondern auch für Schweden ist das Thomasverfahren von weittragendster Bedeutung. Die Erfindung von Thomas wurde der Anlaß, daß sich der Schwerpunkt der Eisenversorgung der mitteleuropäischen Industrie von England nach Lothringen und Nordschweden verschob und die in diesen Ländern gefundenen bis dahin wertlosen Erze als aktives Arbeitskapital in die Bilanz der Weltwirtschaft eingesetzt werden konnten.

Auslandsbriefkasten.

(Sämtliche Auskünfte werden ohne Verbindlichkeit erteilt. Die Einsender haben stets der Schriftleitung gegenüber ihren vollen Namen zu nennen.)



R. H. in B. Betr. Ver. Staaten. Im Ansporn erschienen auf Grund der überaus zahlreichen Anfragen wegen der Auswanderung nach den Ver. Staaten im vorigen Heft einige Aufsätze, welche für Sie sehr lehrreich sein dürften.

Es läßt sich schwer beurteilen, ob Sie heute schon der richtige Mann geworden sind, der draußen gegen den Strom schwimmen kann. Das ist alles leichter gesagt als getan, und selbst das Bewußtsein, daß es drüben nicht ohne schwere Arbeit abgeht, nützt nichts. Sie sind noch sehr jung, obgleich nicht zu jung. Jedenfalls nach Ihrer Schrift zu urteilen, noch nicht fertig.

Auf jeden Fall ist Ihnen zu empfehlen, wenn Sie einmal aus dem vorläufigen einen festen Plan geschmiedet haben werden (vorläufig ist es nur Idee) die staatliche Beratungsstelle für Auswanderer in Berlin W 10, Königin-Augusta-Str. 19 I., zu besuchen. Der Leiter dieser Stelle hat Menschenkenntnisse und wird Ihnen persönlich richtig raten.

Ihre Absicht, wenn Sie einmal drüben gelandet sein werden, sich zunächst mal Land und Leute anzusehen, kann man nicht gut heißen. Wozu denn Zeit und vor allen Dingen Geld vergeuden? Späterhin fehlt es schließlich. Das Visum

muß man lange Zeit im voraus bestellen. Also, mit dem „in Kürze nach Amerika" ist es schon Essig, ein Glück für Sie, denn Sie sind dann wenigstens schon ein Jahr älter! Es ist gut, daß Sie einen Vetter Ihrer Frau Mutter drüben haben, aber Sie sollten jetzt nicht schon auf diesen Heren Häuser bauen. Selbst ist der Mann!

H. S. in Br. Betr. London. 1. Wenn Sie ein Stück Welt kennen lernen wollen, ist die Reise nach London auch für nur 14 Tage des Geldes wert. Reisen Sie jedoch nur um der Auffrischung Ihrer Sprachkenntnisse willen, so lohnt die kurze Zeit nicht. 2. Reisekosten Bremen—London erfahren Sie mit Leichtigkeit in jedem Reisebureau in Bremen. Täglich laufen Sie an mehreren Schiffahrtsgesellschaften vorbei! 3. Ohne Ihre Ansprüche zu kennen, ist Auskunft darüber schwierig. Bei vernünftigem Leben benötigen Sie als Fremder etwas mehr in engl. Geld, als Sie in Bremen als Einheimischer notwendig haben, wenn Sie Hotelpreise anrechnen. Wenden Sie sich an die Young Men Ass., London; Anschrift in früherer Anspornnummer. 4. Sie lernen schnell durch persönlichen Verkehr mit Engländern und außerdem durch den Besuch englischer Kinos.

Betr. Spanien. Es laufen in Spanien so viele Engländer, Amerikaner, Franzosen und Deutsche, sowie Angehörige aller anderen Nationen herum, daß jeder Spanier, der eine der modernen Sprachen zu lernen beabsichtigt, mit Leichtigkeit einen Lehrer findet. Außerdem schwirren im internationalen Auslande alle lebenden Sprachen durcheinander, so daß man, wenn man hellhörig ist, die fremden Sprachen lernt, ob man will oder nicht. Aussichten als Sprachlehrer in Spanien bestehen also nur in sehr, sehr geringem Maße für Sie.

E. M. in L. Betr. Ausland. So ausführlich Ihre Anfrage gehalten ist, damit man sich von Ihnen ein Bild machen kann, — Sie haben doch eine Mitteilung vergessen — nämlich zu schreiben, wohin Sie wollen. Die Welt ist zu groß, als daß man für Sie gleich etwas finden könnte. Sicherlich haben Sie auch in dieser Hinsicht schon stille Wünsche. Teilen Sie sie im nächsten Briefe mit. Man kann dann besser seine Meinung äußern. Haben Sie übrigens die verschiedenen Aufsätze gelesen, welche Winke für Auslandlustige brachten? Blättern Sie mal im Ansporn nach. Und dann senden Sie genauere Angaben ein.

Das Umrechnen englischer Währung, Maße und Gewichte in deutsche und umgekehrt.

Von Bernhard Petz.

Ohne mechanische Hilfsmittel, Tabellen, Rechenschieber und dergleichen erfolgt das Umrechnen von Pfund Sterling (£), Schillingen (sh) und pence (d) in Reichsmark durch Feststellen der dezimalen Pfund-Gegenwerte von sh und d.

Da ein Pfund Sterling = 20 sh, ist ein sh der 20. oder $^5/_{100}$ Teil = 0,05 eines Pfd. St.; dementsprechend sind 2 sh = 2 mal 0,05 = 0,10 £, 3 sh = 0,15, 7 sh = 0,35, 19 sh = 0,95 £. Wir brauchen also die Anzahl der sh nur mit 5 zu multiplizieren und sie als dezimale Hunderter anzuschreiben.

Bei der Ermittlung der dezimalen £-Gegenwerte von pence gehen wir von der Erwägung aus, daß 1 sh = 12 d, mithin 6 d = ½ sh und da 1 sh = 0,05 £, muß ein halber sh die Hälfte von 0,05 oder = 0,0250, ein drittel sh oder 3 d = 0,0125 und $^1/_{12}$ sh oder 1 d = 0,004167 abgekürzt = 0.0042 sein. Um den dezimalen Gegenwert von pence festzustellen, haben wir also nur nötig, die Anzahl der pence mit 0,0042 oder wenn eine angenäherte Rechnung genügt, nur mit 4 (Tausendsteln) zu multiplizieren.

Beispiele: 1 sh 1 d in dezimalen Gegenwert von £ umgerechnet:

	1 sh	= 0,05	
	1 d	= 0,0042	
mithin	£	0,0542	
3 sh 2 d;	3 sh	= 0,15	
	2 d	= 0,0083	(2 mal 0,004167)
		= 0,1583	
7 sh 6 d;	7 sh	= 0,35	
	6 d	= 0,0250	
		= 0,3750	

£ 3,7/6 = £ 3,375.

In Reichsmark, bei einem Kurs von 20,42 umgerechnet, wären £ 3,7/6 = 3,375 mal 20,42 = RM. 68,9175 = 68,92 RM.

Nach der oben gezeigten Erläuterung ist die Tabelle auf S. 1436 zusammengestellt; sie ermöglicht das sofortige Auffinden des dezimalen Gegenwerts von sh und d, wenn wir erst die sh-Reihe und horizontal nach rechts gehend die zugehörigen pence (Kopfziffer) aufsuchen. Das dort gezeigte Resultat ist der dezimale Wert der betr. sh und pence. Wer sich aber merken kann, daß das 5fache der sh-Anzahl Hundertstel Pfunde und das 4, ev. 42fache der pence Tausendstel Pfunde sind, braucht diese Tabelle nicht.

Haben wir RM. in £, sh und d umzuwandeln, dann dividieren wir den Mark-Betrag durch den zugrundeliegenden Kurs z. B. 20,42 bis auf 4 Dezimalstellen. Das Ergebnis links vom Komma stellt die ganzen Pfundbeträge vor, die Zahlen rechts vom Komma geben die sh und d in einem dezim. Ausdruck zusammengefaßt wieder, der nach dem vorausgegangenen Verfahren oder nach der Tabelle auf Seite 1436 leicht in sh und d zu zerlegen ist, z. B.

RM. 4167,55 = wie viel £ bei einem Kurs von 20,42?
Ausführung: 4167,55:20,42 = £ 204,0915 = £ 204,1/10

Das Addieren von sh- und d-Beträgen erleichtern wir uns, wenn wir zunächst die pence-Beträge bis zum letzten Summanden addieren und uns merken, daß

100 pence = 8 sh 4 d
90 pence = 7 sh 6 d
80 pence = 6 sh 8 d
60 pence = 5 sh
50 pence = 4 sh 2 d
40 pence = 3 sh 4 d
30 pence = 2 sh 6 d
20 pence = 1 sh 8 d
300 pence = 25 sh oder £ 1.5/.— = £ 1,25.

Die Summe einer sh-Additionsreihe ist leicht in £ umgewandelt, wenn wir daraus die Vielfachen von 20 aussondern oder, was kürzer ist, die Hälfte des sh-Betrags durch 10 teilen und den Ausdruck dezimal behandeln; z. B.

137 sh = ? £

Ausführung: die Hälfte von 137 = 68,5 durch 10 geteilt = 6,85
oder 137 = 6 mal 20 + 17 sh = 6 £ und 17 sh = £ 6,85

Engl. Gewicht in kg und umgekehrt.

Man merke sich:

1 to (Tonne = 20 hundredweights (cwt)	=	1016,0474 kg
1 cwt (= 4 Qu oder 112 lbs) = 0,05 to	=	50,802 kg
1 Qu (Quarter) = 0,25 cwt	=	12,7 kg
1 lb = 0,0089 cwt		
abgekürzt	=	0,454 kg

1 lb = 7000 grains
1 grain = 0,064799 gramm oder 64,799 milligramm
1 oz (ounce) = 1/16 lb = 28½ gramm

Beispiel:
wieviel kg sind 6 tons 8 cwt 3 Qu 16 lbs?
Ausführung:

6mal 1016,04	=	6096,24 kg
8mal 50,802	=	406,416 kg
3mal 12,7	=	38,10 kg
16mal 0,454	=	7,264 kg
	= zusammen	6548,020 kg
	oder	6548 kg 20 gr

Zum Feststellen des Gewichts von Gold, Silber, Platin, Münzen, Juwelen, Arzeneien und zu wissenschaftlichen Zwecken wendet man das Troy-Pfund an; es hat 373,24195 gramm; es zerlegt sich wieder in 12 troyounces zu 20 dwt.

Haben wir gramm oder kg in engl. Gewicht umzurechnen, dann gehen wir von der Basis aus:

1000 gr oder 1 kg = 0,01968 cwt oder 100 kg = 1,968 cwt.

Beispiel:
wieviel engl. Gewicht sind 517,37 kg?
Ausführung:

5,1737 mal 1,968 = 10,182 cwt
0,182 cwt = 0,182 mal 112 = 20 lbs (genauer 20¾ lbs)
zusammen also 10 cwt 20 lbs.

Anstatt 1,968 mit 5,1737 zu multiplizieren, konnten wir auch 517,37 durch 50,802 dividieren; der Rest von 9,35 kg durch 0,4536 dividiert, ergibt wieder 20 lbs.

Engl. Längenmaße in deutsche Maße und umgekehrt deutsche in englische Längenmaße umzuwandeln.

Das grundlegende Längenmaß in England ist die Elle (yard) mit ihrer Unterteilung in 3 Fuß (') zu je 12 Zoll oder inches ("). Für die Umrechnung in deutsche Maße merke man sich, daß

1 yard = 0,91438 abgekürzt 0,914 Meter
1 Fuß (') = 0,333 yd = 0,30479 abgekürzt 0,305 Meter
1 Zoll (") = 0,028 yd = 25,3995 mm = 25,4 mm

Für größere Ausmessungen dient

1 hank = 840 yards = 768,079 m
1 engl. Meile = 1760 yds = 1 km 609,31 m.

Wollen wir von deutschem (metrischen) Maß auf engl. Maß schließen, gehen wir von der folgenden Basis aus:

1 km = 0,62138 engl. Meilen
1 m (100 cm, 1000 mm) = 1,09363 oder 1,094 yards
1 m = 3,2809 engl. Fuß (')
1 mm = 0,03937 engl. Zoll (").

Engl. Flächenmaße in deutsche und umgekehrt.

1 Quadrat-Elle (yd) = 9 qu ' (3 mal 3) Quadrat-Fuß
1 Quadrat-Fuß = 144 qu " (12 mal 12) Quadrat-Zoll
1 engl. Acker = 160 Quadrat-Ruten = 4840 Quadrat-yards
1 Quadrat-Rute = 30,25 quadrat-Yards
1 engl. Acker = 0,40467 ha oder 40,467 ar oder 4046,7 qm
1 qu-Zoll = 6,451 qcm und 1 qcm = 0,155 qu-Zoll
1 qu-Fuß = 9,29 qdm und 1 qdm = 0,1076 Qu-Fuß
1 Qu-Elle = 0,8361 qm und 1 qm = 1,196 qu-yd
1 ha = 2,47114 engl. Acker

Engl. Hohlmaße in metrische Maße und umgekehrt.

1 Gallon a 4 Quarts zu je 2 pints = 4,5434 liter
1 Quart = 1,1358 l
1 pint = 0,5679 l
1 bushel (= 8 gallons) = 36,3475 l
1 liter = 0,220097 gallonen
1 hl = 22,0097 gallonen.

In Amerika (U. S. A.) hat 1 bushel = 35,238 l und 1 gallon für Flüssigkeiten = 3,785 l.

Engl. Körpermaße in metr. Maße und umgekehrt.

1 Kubik-Yard = 3 mal 3 mal 3 = 27 Kubik-Fuß
1 Kubik-Fuß = 12 mal 12 mal 12 = 1728 Kubik-Zoll
1 Kubik-Zoll = 16,386 ccm und 1 ccm = 61,027 Kubik-Zoll
1 Kubik-Fuß = 0,0283 cbm und 1 cbm = 35,317 Kubik-Fuß
1 Kubik-Elle = 0,7645 cbm und 1 cbm = 1,308 Kubik-yards.

American Business Maxim:

»The man that lies to sell goods is a fool«

Marshall Field.

Umrechnungs-Tabelle von shilling und pence in £ Dezimale.

Dezimaler Wert von sh	Dezimaler Wert von sh + Pence (d)										
	+ 1d	+ 2d	+ 3d	+ 4d	+ 5d	+ 6d	+ 7d	+ 8d	+ 9d	+ 10d	+ 11d
— sh =/—	0042	0083	0125	0167	0208	0250	0292	0333	0375	0417	0458
1 sh = 0,05	0542	0583	0625	0667	0708	0750	0792	0833	0875	0917	0958
2 sh = 0,10	1042	1083	1125	1167	1208	1250	1292	1333	1375	1417	1458
3 sh = 0,15	1542	1583	1625	1667	1708	1750	1792	1833	1875	1917	1958
4 sh = 0,20	2042	2083	2125	2167	2208	2250	2292	2333	2375	2417	2458
5 sh = 0,25	2542	2583	2625	2667	2708	2750	2792	2833	2875	2917	2958
6 sh = 0,30	3042	3083	3125	3167	3208	3250	3292	3333	3375	3417	3458
7 sh = 0,35	3542	3583	3625	3667	3708	3750	3792	3833	3875	3917	3958
8 sh = 0,40	4042	4083	4125	4167	4208	4250	4292	4333	4375	4417	4458
9 sh = 0,45	4542	4583	4625	4667	4708	4750	4792	4833	4875	4917	4958
10 sh = 0,50	5042	5083	5125	5167	5208	5250	5292	5333	5375	5417	5458
11 sh = 0,55	5542	5583	5625	5667	5708	5750	5792	5833	5875	5917	5958
12 sh = 0,60	6042	6083	6125	6167	6208	6250	6292	6333	6375	6417	6458
13 sh = 0,65	6542	6583	6625	6667	6708	6750	6792	6833	6875	6917	6958
14 sh = 0,70	7042	7083	7125	7167	7208	7250	7292	7333	7375	7417	7458
15 sh = 0,75	7545	7583	7625	7667	7708	7750	7792	7833	7875	7917	7958
16 sh = 0,80	8042	8083	8125	8167	8208	8250	8292	8333	8375	8417	8458
17 sh = 0,85	8542	8583	8625	8667	8708	8750	8792	8833	8875	8917	8958
18 sh = 0,90	9042	9083	9125	9167	9208	9250	9292	9333	9375	9417	9458
19 sh = 0,95	9542	9583	9625	9667	9708	9750	9792	9833	9875	9917	9958

Beispiel: 14/-d = £ 0,70
14/1d = £ 0,7042
14/3d = £ 0,7125
3 £ 6/8d = £ 3,3333

„Ansporn"-Nachlieferung!

Falls Sie die 24 seit der Gründung des Blattes bis Ende September 1927 erschienenen Ausgaben des „Ansporns" nachgeliefert zu erhalten wünschen, verfahren Sie bitte wie folgt:

Sobald Sie bei Ihrem Postamt für das 4. Vierteljahr 1927 bestellt haben, erhalten Sie von Ihrem Postamt eine Empfangsbescheinigung. Wenn Sie diese bei uns einreichen und gleichzeitig 6.— RM auf das Postscheckkonto Hans A. Blum, Hamburg 23 461 überweisen, so erhalten Sie zu diesem Vorzugspreise die 24 Ausgaben des „Ansporns" nachgeliefert. Auf dem Postscheckabschnitt machen Sie bitte folgenden Vermerk:

6,— RM. für Nachlieferung laut heute an Sie abgesandter Postquittung.

Wohlverstanden sind nur Beträge für Nachlieferungen der bis Ende Septbr 1927 erschienenen Ausgaben an den Verlag zu überweisen, während laufende Abonnements und Neubestellungen nur durch die Postämter angenommen werden. Hierfür haben die Bezieher in Deutschland auf keinen Fall den Gegenwert direkt an den Verlag zu überweisen.

Wissenswertes.

Antworten auf die in der Kurzen Wissensprüfung des vorigen „Ansporn"-Heftes auf Seite 1371 gestellten Fragen.

(Sämtliche Antworten werden ohne Gewähr gegeben!)

263.) Unter Merzerisierung versteht man ein 1844 von dem Engländer John Mercer angegebenes Verfahren zur Behandlung von Baumwollgarnen und Geweben mit kalter, konzentrierter Natronlauge. Dadurch werden sie aufnahmefähiger für Farbstoffe. Nach einem Patent von Thomas und Prevost in Krefeld kann man dabei auch einen starken Seidenglanz erzeugen. Später wandte man beide Verfahren auch auf Seidenstoffe an, um diesen noch prächtigere Farben und einen noch höheren Glanz zu verleihen. Sie werden dadurch zugleich aber auch schwerer.

264.) Eine Milch ist pasteurisiert, wenn durch Erhitzen alle in ihr befindlichen Keime getötet worden sind. Dieses auch auf andere Flüssigkeiten (Fruchtsäfte und dergl.) anwendbare Verfahren stammt von dem berühmten franz. Professor Louis Pasteur, dem auch die Schutzimpfung gegen den Biß toller Hunde zu verdanken ist.

265.) Springfluten sind durch die Gezeiten (Ebbe und Flut) hervorgerufene Ueberschwemmungen, die, wenn sich Mond oder Sonne in Erdnähe befinden, zur Zeit der Tag- und Nachtgleiche (Aequinoktien) oder zur Zeit des Vollmondes am häufigsten und heftigsten auftreten.

266.) Unter Couéismus versteht man ein vom Apotheker Emil Coué in Nancy empfohlenes Heilverfahren, das mittels Autosuggestion den Willen zur Gesundheit beeinflußt. Nach diesem soll sich in der Tat der Wille zur Gesundheit schon oft gegenüber den schwersten Krankheiten siegreich erwiesen haben. Bei Leiden auf nervöser oder psychischer Grundlage ist der Wert des Couéismus zweifellos beträchtlicher. Es sollen sich aber auch Fälle ereignet haben, wo der Couéismus bei rein körperlichen Krankheiten gute Dienste leistete.

267.) Epidemische Krankheiten (Seuchen) sind solche, welche durch verschiedene Keime von einem Menschen auf den anderen übertragbar sind. Man nennt sie daher ansteckende oder infektiöse Krankheiten. Sie können durch gewisse Oertlichkeiten, klimatische Verhältnisse usw. wohl begünstigt werden, sind aber an diese nicht gebunden. Endemische Krankheiten treten zwar häufig ebenfalls seuchenartig auf, sind aber stets an bestimmte Orte gebunden. Beispiele für endemische Krankheiten sind der Kropf in Gebirgsgegenden und die Malaria in Sumpfgeländen.

268.) Das Brontotherium gehört einer ausgestorbenen Gattung riesiger Geschöpfe aus der Verwandtschaft der Nashörner an. Es besaß zwei große Hörner nebeneinander auf der Nase, an den Hinterfüßen hatte es drei und an den Vorderfüßen vier Zehen. Knochen dieses vorsintflutlichen Tieres hat man bisher namentlich in den mittleren Tertiärschichten des westlichen Nordamerika gefunden.

Fortsetzung folgende Seite!

269.) Der Ausdruck „Halbasien" stammt von dem Novellendichter Karl Emil Franzos, der die noch wenig kultivierten Länder Osteuropas (Galizien, Bukowina, Rumänien und Südrußland) damit belegte. Er betitelte eine im Jahre 1876 erschienene Sammlung von Kulturbildern aus diesen Ländern „Halbasien".

270.) Dienstag, d. h. der Tag des Ziu (französisch mardi = Tag des Mars) ist nach dem Kriegs- oder Schwertgotte Ziu so benannt. Ziu war ursprünglich der höchste Gott der Germanen.

271.) Viele Anhänger Beethovens betonen die erste, und vielleicht ebenso viele die zweite Silbe. Im Holländischen gilt die Verdoppelung eines Selbstlautes als Dehnungszeichen. Somit sind die Freunde der ersteren Aussprache entschieden im Recht. Den Gegnern aber sei zu ihrem Troste gesagt, daß sie sich mit Betonung der zweiten Silbe in guter Gesellschaft befinden. Die Dichter Grillparzer und Lenau haben Gedichte geschrieben, in denen der Name Beethoven wiederholt vorkommt und mit Rücksicht auf das Versmaß mit Betonung der zweiten Silbe ausgesprochen werden muß.

? Kurze Wissensprüfung.

Fragen für junge und alte Ansporn-Leser, die es noch nicht wissen sollten.

Die Antworten auf die hier gestellten Fragen werden wir in der nächsten Ausgabe dieser Zeitschrift veröffentlichen. Allen, die diese günstige Gelegenheit zur Weiterbildung ausnutzen wollen, empfehlen wir, die von ihnen selbst gefundenen Antworten in der Zwischenzeit schriftlich niederzulegen und alsdann mit unserer Bekanntgabe zu vergleichen. In vielen Fällen dürfte sich eine gemeinsame Besprechung der gefundenen Lösungen unter Geschäftskollegen als wertvoll erweisen. Die auf die Ausarbeitung in dieser Art verwandte geringe Zeit muß sich unbedingt bezahlt machen! Wir stellen nur einige wenige Fragen zur gleichen Zeit, damit die Beantwortung um so sorgfältiger erfolgen kann.

Fragen:

272.) In Handelskreisen wird vielfach gegen die Rabattguthaben gekämpft. Woher kommt das Wort Rabatt?

273.) Woraus wird das Gift Strychnin gewonnen?

274.) Bergwerke, Fabriken und sonstige große Warenverfrachter erhalten oft von den Bahnen oder sonstigen Beförderungsübernehmern Refaktien. Was versteht man unter einer Refaktie?

275.) In den Berichten über Pferdezucht, Pferderennen wird oft das Wort „Tattersall" angewandt. Was wird darunter verstanden?

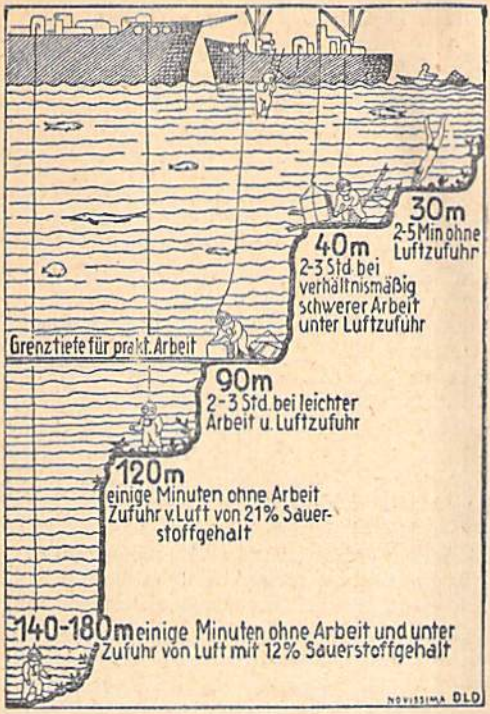
276.) Man liest oft von „prominenten" und „eminenten" Personen. Welches ist der Unterschied?

277.) Woher stammt der Ausdruck Quacksalber?

278.) Wir lesen häufig von einem Paneuropa, Panamerika usw. Was soll mit dem Vorwort Pan ausgedrückt werden?

279.) In Paris fand ein Prozeß wegen der Ermordung des ukrainischen Hetmans Petljura statt. Was ist ein Hetman?

Wie tief kann man tauchen?



Die bloße Druckwirkung des Wassers würde das Tauchen in großen Tiefen nicht verhindern, denn der menschliche Körper besteht zu 90 Prozent aus Wasser oder kolloidalen Lösungen. Wasser ist aber so gut wie gar nicht zusammendrückbar. Die Ursache, daß die erreichbaren Tauchtiefen so verhältnismäßig gering sind, sind die menschlichen Atemwerkzeuge, die die mit zunehmender Tiefe immer dichter werdende Luft nicht mehr durch die Luftwege zu treiben vermögen. Von 90 Meter an wirkt der Sauerstoff der Luft gesundheitsschädlich, und es stellen sich bei längerem Verweilen die Symptome der Sauerstoffvergiftung ein.

Adressograph

Wegen Betriebsumstellung und Platzmangel haben wir gebraucht abzugeben:

Einen Schrank

sehr gut erhalten, mit Rolljalousiewand, enthaltend 144 Fächer, und

einen weiteren Schrank

ebenso, enthaltend 72 Fächer; ferner die dazugehörigen **216 Blechkästen** für je ca. 180 Klischés sowie 30 000 **Blechrahmen.** Alles zusammen, da wir Platz gebrauchen, **weit unter Einkaufspreis,** u. zw. für zusammen freibl. RM. 500,—. Verkauft wird nur auf Besicht ab unserem Hamburger Büro, reine Kasse bei Uebergabe.

Alle Teile sind gut erhalten

Hans A. Blum, Hamburg 8
Hopfensack 19

Werkstoffkundliche Forschung.

Von Dipl. Kfm. Walter Lofing.

Wir bringen diesen Aufsatz anläßlich der „Werkstoffschau Berlin", obgleich die Schau selbst schon vorbei ist. Der Aufsatz bringt aber eine Betrachtung darüber, die nicht an die Zeit gebunden ist, so daß sie unsere Leser auch heute noch zu fesseln vermag. Die Schriftleitung.

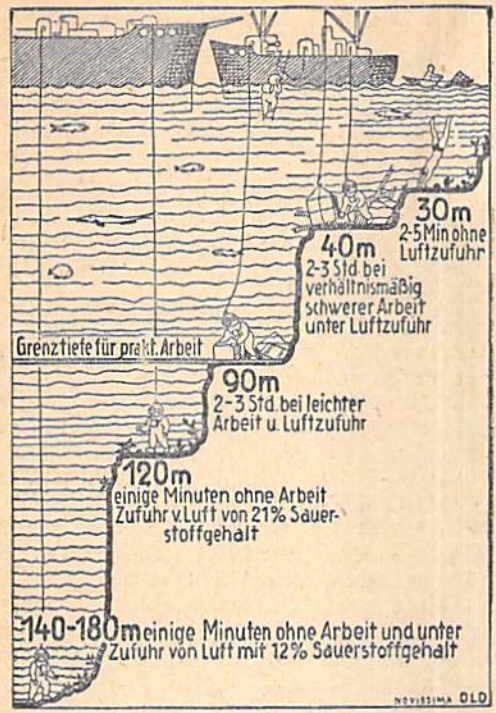
In der neuen Automobilausstellungshalle des Berliner Messegeländes wurde vom 22. Oktober bis 13. November die „Werkstoffschau Berlin" abgehalten. Veranstalter waren: der Verein Deutscher Ingenieure, Verein Deutscher Eisenhüttenleute, Deutsche Gesellschaft für Metallkunde, Zentralverband der Deutschen elektrotechnischen Industrie.

Die Werkstoffschau war mit einer Werkstofftagung verbunden und stellte zum ersten Male die Ergebnisse und Erfahrungen auf dem Gebiete der werkstoffkundlichen Forschung, die bisher zum großen Teile nur in Laboratorien und Versuchsanstalten bekannt waren, zur öffentlichen Schau. In drei großen Abteilungen: Stahl und Eisen, Nichteisenmetalle, Isolierstoffe, wurde dem Fachmann eine Nebeneinanderstellung dreier großer stofflicher Forschungsgebiete nach dem heutigen Stande von Wissenschaft und Praxis geboten. Der technisch gebildete Laie hatte Gelegenheit, einen Ueberblick über die Bedeutung des Materialprüfungswesens und seinen Einfluß auf Qualitätserhöhung, Betriebssicherheit und Wirtschaftlichkeit zu gewinnen. Wir wollen im folgenden nicht auf den Inhalt dieser Ausstellung eingehen, sondern uns ein Bild von ihrer Bedeutung und von der Wichtigkeit werkstoffkundlicher Forschung für die Wirtschaft, für den Kaufmann machen.

Die staatliche Aufsicht im Materialprüfungswesen, durch die Bildung eines Materialprüfungsamtes, entspringt nicht nur dem wissenschaftlichen Wunsche, der mechanischen und chemischen Technologie eine Forschungsstätte zu schaffen, sondern weit mehr noch dem wirtschaftlichen Verantwortungsgefühl, die Warenbeschaffenheit in gewissen Grenzen zu halten. Hier liegt die Verbindung theoretischer und praktischer stoffkundlicher Forschung mit den Aufgaben des Kaufmannes. So wie in der staatlichen Verwaltung die Notwendigkeit einer Kontrolle der Warenbeschaffenheit erkannt wurde, ist sie natürlich auch in den einzelnen Industriezweigen erkannt worden. Es gibt heute kein größeres Unternehmen, das nicht sein eigenes Forschungsinstitut, Versuchslaboratorium oder wenigstens eine Abteilung für bestimmte Materialprüfungen in seine Organisation als unumgänglich notwendig eingegliedert hat. Einmal haben diese Abteilungen die Aufgabe, die ausgehenden Waren auf eine bestimmte Beschaffenheit zu prüfen, dann sind sie aber auch die Abteilungen, die an der Verbesserung der Erzeugnisse selbständig mitarbeiten, durch Forschungsarbeiten, die im laufenden Betriebe nicht durchgeführt werden können.

Vom rechnungsmäßigen Standpunkte aus sind diese Industrielaboratorien und Versuchsanstalten Allgemeinkostenstellen, d. h. die Ausgaben, die zu ihrer Unterhaltung gemacht werden müssen, lassen sich nicht auf ein bestimmtes Produkt umlegen, sondern müssen von der Gesamtheit der produzierten Fabrikate getragen werden. Praktisch gesprochen heißt das: Die Kosten einer Materialprüfungs- oder Versuchsabteilung, zum Beispiel in einem Walzwerk, lassen sich nicht (oder nur sehr schwer) für eine bestimmte Eisenform (Träger, Bleche usw.) anteilmäßig errechnen, sondern müssen auf die gesamte verarbeitete Eisenmenge verrechnet werden. Die Praxis rechnet die Ausgaben für Industrielaboratorien also zu den sog. Unkosten. Bei einer näheren Betrachtung der Beziehungen zwischen industrieller Versuchs- und Forschungsanstalt und

Wie tief kann man tauchen?



Die bloße Druckwirkung des Wassers würde das Tauchen in großen Tiefen nicht verhindern, denn der menschliche Körper besteht zu 90 Prozent aus Wasser oder kolloidalen Lösungen. Wasser ist aber so gut wie gar nicht zusammendrückbar. Die Ursache, daß die erreichbaren Tauchtiefen so verhältnismäßig gering sind, sind die menschlichen Atemwerkzeuge, die die mit zunehmender Tiefe immer dichter werdende Luft nicht mehr durch die Luftwege zu treiben vermögen. Von 90 Meter an wirkt der Sauerstoff der Luft gesundheitsschädlich, und es stellen sich bei längerem Verweilen die Symptome der Sauerstoffvergiftung ein.

Adressograph

Wegen Betriebsumstellung und Platzmangel haben wir gebraucht abzugeben:

Einen Schrank

sehr gut erhalten, mit Rolljalousiewand, enthaltend 144 Fächer, und

einen weiteren Schrank

ebenso, enthaltend 72 Fächer; ferner die dazugehörigen 216 Blechkästen für je ca. 180 Klischés sowie 30 000 Blechrahmen. Alles zusammen, da wir Platz gebrauchen, **weit unter Einkaufspreis**, u. zw. für zusammen freibl. RM. 500,—. Verkauft wird nur auf Besicht ab unserem Hamburger Büro, reine Kasse bei Uebergabe.

Alle Teile sind gut erhalten

Hans A. Blum, Hamburg 8
Hopfensack 19

Werkstoffkundliche Forschung.

Von Dipl. Kfm. Walter Losing.

Wir bringen diesen Aufsatz anläßlich der „Werkstoffschau Berlin", obgleich die Schau selbst schon vorbei ist. Der Aufsatz bringt aber eine Betrachtung darüber, die nicht an die Zeit gebunden ist, so daß sie unsere Leser auch heute noch zu fesseln vermag. Die Schriftleitung.

In der neuen Automobilausstellungshalle des Berliner Messegeländes wurde vom 22. Oktober bis 13. November die „Werkstoffschau Berlin" abgehalten. Veranstalter waren: der Verein Deutscher Ingenieure, Verein Deutscher Eisenhüttenleute, Deutsche Gesellschaft für Metallkunde, Zentralverband der Deutschen elektrotechnischen Industrie.

Die Werkstoffschau war mit einer Werkstofftagung verbunden und stellte zum ersten Male die Ergebnisse und Erfahrungen auf dem Gebiete der werkstoffkundlichen Forschung, die bisher zum großen Teile nur in Laboratorien und Versuchsanstalten bekannt waren, zur öffentlichen Schau. In drei großen Abteilungen: Stahl und Eisen, Nichteisenmetalle, Isolierstoffe, wurde dem Fachmann eine Nebeneinanderstellung dreier großer stofflicher Forschungsgebiete nach dem heutigen Stande von Wissenschaft und Praxis geboten. Der technisch gebildete Laie hatte Gelegenheit, einen Ueberblick über die Bedeutung des Materialprüfungswesens und seinen Einfluß auf Qualitätserhöhung, Betriebssicherheit und Wirtschaftlichkeit zu gewinnen. Wir wollen im folgenden nicht auf den Inhalt dieser Ausstellung eingehen, sondern uns ein Bild von ihrer Bedeutung und von der Wichtigkeit werkstoffkundlicher Forschung für die Wirtschaft, für den Kaufmann machen.

Die staatliche Aufsicht im Materialprüfungswesen, durch die Bildung eines Materialprüfungsamtes, entspringt nicht nur dem wissenschaftlichen Wunsche, der mechanischen und chemischen Technologie eine Forschungsstätte zu schaffen, sondern weit mehr noch dem wirtschaftlichen Verantwortungsgefühl, die Warenbeschaffenheit in gewissen Grenzen zu halten. Hier liegt die Verbindung theoretischer und praktischer stoffkundlicher Forschung mit den Aufgaben des Kaufmannes. So wie in der staatlichen Verwaltung die Notwendigkeit einer Kontrolle der Warenbeschaffenheit erkannt wurde, ist sie natürlich auch in den einzelnen Industriezweigen erkannt worden. Es gibt heute kein größeres Unternehmen, das nicht sein eigenes Forschungsinstitut, Versuchslaboratorium oder wenigstens eine Abteilung für bestimmte Materialprüfungen in seine Organisation als unumgänglich notwendig eingegliedert hat. Einmal haben diese Abteilungen die Aufgabe, die ausgehenden Waren auf eine bestimmte Beschaffenheit zu prüfen, dann sind sie aber auch die Abteilungen, die an der Verbesserung der Erzeugnisse selbständig mitarbeiten, durch Forschungsarbeiten, die im laufenden Betriebe nicht durchgeführt werden können.

Vom rechnungsmäßigen Standpunkte aus sind diese Industrielaboratorien und Versuchsanstalten Allgemeinkostenstellen, d. h. die Ausgaben, die zu ihrer Unterhaltung gemacht werden müssen, lassen sich nicht auf ein bestimmtes Produkt umlegen, sondern müssen von der Gesamtheit der produzierten Fabrikate getragen werden. Praktisch gesprochen heißt das: Die Kosten einer Materialprüfungs- oder Versuchsabteilung, zum Beispiel in einem Walzwerk, lassen sich nicht (oder nur sehr schwer) für eine bestimmte Eisenform (Träger, Bleche usw.) anteilmäßig errechnen, sondern müssen auf die gesamte verarbeitete Eisenmenge verrechnet werden. Die Praxis rechnet die Ausgaben für Industrielaboratorien also zu den sog. Unkosten. Bei einer näheren Betrachtung der Beziehungen zwischen industrieller Versuchs- und Forschungsanstalt und

Betrieb muß man allerdings die große wirtschaftliche Bedeutung dieser „Unkostenstellen" ohne Einschränkung anerkennen. Qualitätsarbeit, vor allem Massenqualität, läßt sich nur auf dem Wege wissenschaftlicher Ueberwachung der Fertigung erreichen. Die Forderung des Kaufmannes, der für den Absatz seiner Waren zu sorgen hat, an seinen Betrieb ist: bestmögliche Qualität, geringste Selbstkosten, schnellste Lieferfrist. Bleiben wir bei unserem Beispiel der Eisenindustrie. Die Beschaffenheit von Spezialstählen unterliegt ganz bestimmten Normen. Soll der Endzweck erreicht werden und der verlangte hochwertige Stahl aus dem Produktionsprozeß hervorgehen, so ist eine ständige Kontrolle des Materials in fast allen Stadien des Produktionsprozesses erforderlich. Chemisch-technische Analyse, Zug- und Druckproben müssen von der Versuchsanstalt ausgeführt werden. Die in großen Werken verwendeten Oefen, in denen die Stähle geschmolzen werden, fassen mehr als hundert Tonnen. Soll man das ungeheure Risiko eingehen, diese kostbaren Mengen nur auf Grund von Erfahrungen und Schätzungen der Güte und Eignung, zu Walzblöcken auszugießen? Hier greift der wissenschaftliche Versuch ein und nimmt dem Kaufmann dieses im Produktionsprozeß liegende Risiko zum größten Teile, indem die Eignung der Mischung für eine gewünschte Stahlsorte einwandfrei festgestellt wird.

Ganz abgesehen von allen anderen traurigen Folgen der Betriebsunfälle sind für den Kaufmann die maßgebendsten die durch sie entstehenden Kosten. Wieder ist es die Materialprüfung, die die Verwendung des geeignetsten und betriebssichersten Materials ermöglicht. Um ein markantes Beispiel aus der Werkstoffschau zu gebrauchen, nenne ich die Verwendung eines äußerst zähen nicht splitternden Stahles für Flaschen, in denen komprimierte Gase verschlossen gehalten werden sollen.

Die Stoffkunde, so lautet der Oberbegriff dieses ganzen Gebietes, stützt sich in ihren theoretischen Beziehungen auf die physikalische Chemie und auf die technische Mechanik, in ihrer praktischen Bedeutung jedoch ist sie derjenige Zweig der angewandten Wissenschaften, der Industrie und Handel eine systematische Warenkenntnis vermitteln wird.

Diese kurzen Andeutungen enthalten nur einige Beziehungen zwischen werkstoffkundlichen Forschungen und Wirtschaftlichkeit. Auch darf nicht der Schluß gezogen werden, daß das stoffkundliche Prüfungs- und Forschungswesen nur in der eisenverarbeitenden Industrie gut ausgebildet wäre. Gewiß ist es hier wohl am weitesten entwickelt, aber auch in allen anderen Industriezweigen wird unermüdlich an der Erforschung des Werkstoffes gearbeitet, in der richtigen Erkenntnis, daß es grade für Deutschland mit seinen immerhin beschränkten Rohstoffen eine gegenwärtige Forderung des wirtschaftlichen Konkurrenzkampfes ist, den wirtschaftlich größten Nutzen aus seinen Rohstoffen zu ziehen.

Außerordentliche Gaben sind nicht allein Wohltaten, sondern auch Pflichten, und zwar hohe, schwere Pflichten. Sie erhöhen nicht immer des Menschen Glückseligkeit, sie erhöhen aber stets seine Verantwortlichkeit. Kingsley.

Die Kunst der Verhandlungsführung.

Von Kurt Eberhardt.

Ueberall im Leben, wo Verhandlungen gepflogen oder Verträge abgeschlossen werden, sei es in Politik oder Wirtschaft, im Rechtsleben, auf dem Gebiete der Kunst oder Wissenschaft — überall können wir die Beobachtung machen, daß sehr viel darauf ankommt, ob jemand mit der Kunst der Rede und Gegenrede und der praktischen Verhandlungstechnik vertraut ist oder nicht. Nur zu oft behält nicht derjenige recht, der für irgendeine gute Sache, ein Ideal oder dergleichen eintritt, sondern derjenige, der über die größere Schlagfertigkeit, Gerissenheit oder Dreistigkeit verfügt. Man ist vielleicht versucht, hierin eine gewisse Tragik zu erblicken, und doch erscheinen die Dinge sofort in einem anderen Lichte, wenn man sie nicht bloß oberflächlich betrachtet, sondern ihnen auf den Grund geht.

Wir wollen uns zunächst klar darüber sein, daß bei einer Verhandlung jede der beiden Parteien den Willen hat, ihre Belange wenn möglich restlos durchzusetzen, daß also eine Machtfrage durch die Verhandlung zum Austrag kommt. Die einzelnen Gründe, die der Gegner für sich in Anspruch nehmen und bei der Verhandlung ins Feld führen, können daher als ihre Waffen angesprochen werden, mit denen sie kämpfen.

Je besser einer die Waffen zu gebrauchen versteht, je mehr er sie vor allem im rechten Augenblick anzusetzen weiß, desto günstiger für ihn und seine Sache.

Dieses bessere Können ist aber unter Umständen ein recht zweischneidiges Schwert, wenn er nämlich auf dem Grundsatz beruht: „Der Zweck heiligt die Mittel".

Während dem einen die Anwendung jedes, auch des unmoralischsten Kampfmittels recht ist, um den Gegner zu besiegen, sieht der andere in der Bewahrung einer anständigen Gesinnung eine unübersteigbare Schranke, die er auch zu seinem eigenen Nachteil unbedingt achtet und beachtet. Es spielen hier also die Charaktere, die Weltanschauung der beiden Gegner eine wesentliche Rolle für die Art der Kampfesführung und für das schließliche Ergebnis der Verhandlung. Der wahre Grund für das häufige Unterliegen des sittlichen Menschen ist, daß er allzu sehr darauf bedacht ist, seinen Grundsätzen treu zu bleiben, darüber aber die praktische Seite der Verhandlung aus dem Auge verliert, während es das Bestreben des anderen ist, jeden für seine Zwecke geeigneten Standpunkt einzunehmen und ihn mit allen denkbaren Mitteln zu verteidigen. Darum sagt Wilhelm Busch scherzend: „Der größte Lump bleibt oben auf". Denn das Geheimnis seiner Ueberlegenheit ist eben sein Lumpencharakter, der ihn ohne jede moralische Skrupel über Leichen gehen läßt. Einen besonderen Anreiz für die rückhaltslose Ausführung seiner Ränke findet er noch dazu in der Befangenheit und Schüchternheit des anderen. Schwächen, die allzu häufig Begleiterscheinungen eines moralischen Charakters sind. Das einzige Mittel für den sittlich fühlenden Menschen, diese Schwächen zu überwinden und in der Verhandlung eine stärkere Stellung zu gewinnen, liegt darin, einmal seinen Gegner als Menschen richtig einzuschätzen und behandeln zu lernen, dann aber, sich mit den Verfahren und Praktiken der Rede und Gegenrede, kurz des Unterhandelns, vertraut zu machen, um

im entscheidenden Augenblick zu wissen, wie er sich am besten zur Wehr setzt.

Zu den beliebtesten Kunstgriffen gehört das völlige Wechseln des Gegenstandes, das man auch als Diversion bezeichnet. Sobald der Gegner merkt,

daß es schief geht und der andere siegen wird, sucht er beizeiten vorzubeugen und lenkt die Unterredung auf eine Nebensache ab. Den neuen Vorwurf, das neue Thema, stellt er dann in den Vordergrund und bekämpft ihn heftig, so daß der andere den schon sicher geglaubten Sieg verlassen muß, um sich dorthin zu wenden. Sollte sich auch hier wieder ein anderes Gegenargument zeigen, so wird dieses Verfahren so lange wiederholt, bis der Gegner die Geduld verliert und dem anderen nachgibt, nur um ihn loszuwerden. Oder aber er beruft sich auf ein bekanntes, im losen Zusammenhang mit der angeschnittenen Frage stehendes Stichwort, einen Ausspruch oder dergleichen, um daran allgemeine Betrachtungen anzuknüpfen und dann mit einem überlegenen „Sehen Sie . . ." wieder zum Ausgangspunkt zurückzukommen. Die Sache erscheint dann aber dem anderen in völlig neuem Licht und sieht plötzlich viel ungünstiger für ihn aus.

Andere Möglichkeiten, dem Entscheidungsschlag rechtzeitig auszuweichen, findet er noch dreister darin, ganz plötzlich und ausdrücklich auf etwas anderes abzuspringen. Hierzu sucht er eine günstige Gelegenheit, um glatt einen Uebergangssatz anzubringen, wie etwa: „Ja, und so behaupteten Sie neulich . . ." oder „dabei fällt mir ein . . ." oder ähnliches.

Häufig wird auch ein Beispiel oder eine Aehnlichkeit (eine Analogie) benutzt, um einen scheinbaren Vergleich herauszubilden, der dann beliebige Folgerungen zuläßt. Ueberhaupt, was die Beispiele anlangt, so liegt hier ein unerschöpfliches Kapital für den geschickten Redner. Im allgemeinen kann man sagen, daß, wenn der eine Teil sich eines Beispiels bedient, „um die Sache deutlicher zu machen", der andere auf der Hut sein muß, daß ihm nicht ein Strick daraus gedreht wird. Beispiele haben bekanntlich eine ungeheure hinreißende und beeinflussende Kraft, und durch eine glückliche Wahl oder lebendigen Vortrag ist es nicht schwer, den anderen unmerklich vom Hauptgedanken abzubringen und das Recht auf seine Seite zu ziehen. Auch das unerwartete Wechseln des Standpunktes ist ein beliebtes Mittel, den Gegner zu verblüffen, und es ist besonders dann vom Vorteil, wenn dieser neue Standpunkt durch moralische Beweisgründe bekräftigt werden kann.

Zur Rettung einer schlechten Lage kann ferner viel durch einen gelegentlichen Witz gewonnen werden, nur gehört dazu viel Geistesgegenwart und wirklicher Humor, die nicht jedem gegeben sind.

Wohl die schäbigste aller Kampfesarten ist das Persönlichwerden. Hier wird auf die sachlichen Gesichtspunkte in der Erörterung überhaupt nicht eingegangen, sondern die Person angegriffen. Fachkenntnis, Glaubwürdigkeit, guter Wille werden bezweifelt, durch Unterschiebung unlauterer Beweggründe alle Behauptungen als verdächtig hingestellt. Aus einer solchen Taktik entwickeln sich leicht Beschimpfungen und Beleidigungen, die unter Ungebildeten durchaus üblich sind, während von Gebildeten eine wohlwollende Entwertung meist vorgezogen wird. So unfair auch die persönliche Kampfesweise ist, wir finden sie alltäglich und allenthalben in Uebung. Hat man aber einen Gegner vor sich, der in dieser Weise arbeitet, und verfällt in den Fehler, sich auf seine persönlichen Angriffe zur Wehr zu setzen und etwa sachliche Gegenbeweise anzuführen, so gerät man sofort ins Hintertreffen. Denn der andere wird gewiß nicht darum verlegen sein, immer neue persönliche Angriffspunkte herauszufinden. Jeder kennt die unerquicklichen Auseinandersetzungen, in denen der Ausgangspunkt des Streitens kaum noch berührt wird, sondern die Gegner sich mit Beleidigungen und Vorwürfen überhäufen, um schließlich erbittert auseinanderzugehen. Darum ist das einzige wirksame Mittel, einen solchen

Ausgang oder eine demütigende Niederlage abzuwenden, diese Art der Kampfesweise von vornherein zurückzuweisen und

den Gegner aufzufordern, sachlich zu bleiben, anderenfalls aber die Erörterung abzubrechen.

Die Zahl der Beispiele zur Erläuterung der Kampfmittel könnte noch beliebig vermehrt werden, ohne daß sich der Vorwurf nur im entferntesten erschöpfen ließe. Das sollte auch nicht Aufgabe dieser Zeilen sein. Durch die aufgeführten Beispiele sollte vielmehr gezeigt werden, daß bei einer Auseinandersetzung derjenige immer im Vorteil ist, der hinter den vorgebrachten Beweisgründen des Gegners dessen Gesinnung und die aus ihr entspringende Taktik erkennt, gegenüber dem, der sich auf eine mehr abstrakte Widerlegung der vorgebrachten Tatsachen und Behauptungen beschränkt.

Denn nicht darauf kommt es an, jedem von dem Gegner aufgestellten Satz einen anderen entgegenzusetzen, sondern zuletzt recht zu behalten. Trotzdem würde man wohl zu viel behaupten, wenn man den Ausgang einer Erörterung lediglich von den rednerischen Fertigkeiten der beiden Gegner abhängig machen wollte. Es spielen auch die Beweisgründe selbst, die von den Parteien ins Feld geführt und je nach ihrer Bedeutung entsprechend leichter verteidigt werden können, eine nicht zu unterschätzende Rolle. Jedenfalls aber ist das Vertrautsein mit den Regeln und Kunstgriffen des Verhandelns ein höchst wertvolles Hilfsmittel, das die Verhandlungsführung in jeder Hinsicht erleichtert.

Wie Firmen entstehen, und warum sie vergehen.

Eine Studie.

Von R. Kuchenmueller.

Wenn man sieht, wie heute alte und angesehene Firmen spurlos verschwinden, als wären sie nie dagewesen, wie früher stolze und vornehme Kaufleute ihre letzte Habe unter dem Hammer des Gerichtsdieners verschleudert sehen, so drängt sich unwillkürlich die Frage auf: Warum das?

Fragt man einen solchen Bedauernswerten, so wird man die Ursache des Zusammenbruchs wohl immer entweder auf die schlechte Geschäftslage oder auf Begaunerung von anderer Seite geschoben finden. Nie wird man aber sehen, daß ein solcher Mensch die Hauptursache seines Unglücks bei sich gesucht hätte. Selbsterkenntnis ist der erste Weg zur Besserung, ein altes Sprichwort, aber nie befolgt. Und doch ist fast jede Pleite, von Inflationsblüten und sonstigen Seifenblasengeschäften abgesehen, nur die unvermeidbare Frucht falscher Selbsterziehung und Verziehung von anderer Seite.

* *

Endlich ist es so weit. Der junge Mann hat seit langen Jahren eifrig gespart und kann endlich sein eigenes Geschäft gründen oder ein anderes günstig übernehmen. Der Traum vieler schlafloser Nächte ist in Erfüllung gegangen, und das Geschäft wächst und gedeiht. — Alles ist starr über die Tüchtigkeit und Tatkraft des jungen Unternehmers. Onkel und Tanten bewundern ihn pflichtschuldigst, selbst die böse Schwiegermutter kann nicht genug Lob finden über das Glück, das ihre Tochter gehabt hat. Seine Frau vergöttert ihn, und die Kinder haben einen ungeheuren Respekt = Furcht vor ihrem großen Papa. Und das Geschäft wächst und gedeiht. — — Und mit ihm der Größenwahn des bereits älter gewordenen Inhabers. — — Von allen Seiten wird Er beweihräuchert, alle „Freunde" belachen seine faulen Sprüche und trinken dazu seinen guten Wein und rauchen seine guten Zigarren; im Geschäft zittert alles. Verbiegungen und Verbeugungen nach hinten und nach vorn, überall

eifrige Zustimmung. Eine andere Meinung zu haben gilt als Verbrechen und bringt allerhöchste Ungnade mit sich. ER selbst liest weder Fachzeitschriften noch sonstige Fachbücher mehr, reitet irgendein Steckenpferd, kommt spät und geht früh. Erstens hat ER's ja nicht mehr nötig, und zweitens ist ER ja viel gescheiter als alle andern.

Von allen Seiten wird ihm dies ja bestätigt, es tut so wohl, warum soll man nicht daran glauben?

Und das Geschäft geht schon lange nicht mehr so gut wie früher. — Ein schlechter Geschäftsgang wirkt auf die Stimmung, zu Hause rennt ER herum wie ein brüllender Löwe, und der herangewachsene Sohn kann höchstens eine Ohrfeige bekommen, wenn er wagen sollte, irgendeine Handlung ehrfurchtsvoll zu kritisieren. ER, den alles anbetet, soll sich von irgendjemand etwas sagen lassen, nachdem er endlich das Recht hat, in allem recht haben zu dürfen. — Und im Geschäft schimpft alles über den krittelichen „Alten", und jeder, der dank seiner Kenntnisse anderweitig unterkommen kann, sucht so schnell wie möglich das undankbare Betätigungsfeld zu verlassen. Ja, Undank ist der Welt Lohn; wenn einer so lange in einer Firma ist — und hat noch keine Anerkennung gefunden — . . . wie kann man die so treulos verlassen. — Und die andern werden noch ärger schikaniert, solange ER da ist. — Aber „leider" ist er nicht immer da, sondern sucht seine Sorgen im Kaffee beim Skat oder am Biertisch, bei hoher Politik zu vergessen. Denn in der Politik hat ER ganz sicher recht. —

Und der Gerichtsvollzieher schreitet schnell. — — —

Dr. rer. pol. Maximilian Blum,

Volkswirtschaft in 24 Stunden.

(Fortsetzung zum Abschnitt 1: Der Handel.)

Freihandel und Schutzzoll.

Einer der bedeutendsten Nationalökonomen, Adam Smith, der als einer der Klassiker der Volkswirtschaftslehre gilt, hat die sogenannte Freihandelsschule begründet.

Er forderte, daß die Zollschranken, die den internationalen Verkehr abschnüren, fallen sollten, daß die Länder ihre Waren frei austauschen dürften, und zwar müsse jedes Land das herstellen, wozu es sich gemäß seinen natürlichen Bedingungen am besten eigne. So sei für Portugal der Weinbau, für England die Herstellung von Maschinen das Gegebenste, denn niemals könne das englische Klima Wein von der Güte des portugiesischen hervorbringen, niemals Portugal daran denken, mit England in der Herstellung von Maschinen in Wettbewerb zu treten, weil es diesem Lande an den natürlichen Voraussetzungen, an Kohle und Eisen, fehle.

Allerdings war Adam Smith kein Freihändler bis zum Aeußersten. Er gab zu, daß in drei Fällen Schutzzoll am Platze sei:

1. Wenn die Landesverteidigung dies erheische;
2. wenn ein Gewerbe, auf dem bisher ein Schutzzoll ruhte, bei Wegfall dieses Zolles zugrunde ginge;
3. als sogenannter Retorsionszoll, d. h. falls es etwa Deutschland einfiele, die Einfuhr englischer Maschinen durch Erhebung hoher Zölle unmöglich zu machen, müsse England als Gegenmaßnahme einen Zoll auf die Waren erheben, für die England als Abnehmer in Betracht komme. Die Schutzzöllner hingegen wollen der heimischen Erzeugung dadurch auf die Beine helfen, daß

> Wer sich für die Zukunft etwas vornimmt, vergesse nie, daß die Zukunft in der nächsten Minute beginnt.

sie ihr den ausländischen Wettbewerb vom Leibe halten: Hohe Schutzzölle sollen die Einfuhr fremder Waren verhindern, sofern wir im eigenen Lande selbst diese Art von Waren herstellen. Nun wird aber natürlich ein Land, das seine Einfuhrmöglichkeit durch Schutzzölle unterbunden sieht, entsprechend reagieren, denn wie es in den Wald schallt, hallt es bekanntlich wider! Dieses Land wird also seinerseits der Einfuhr der Waren jener Länder einen Wall in Form von Schutzzöllen entgegenstellen.

Es wird also ein vermeintlicher Nutzen durch einen Verlust wieder wettgemacht. Tatsächlich kann heute kein Land sich vom anderen abschließen, denn sie sind alle aufeinander angewiesen. Selbst Länder, die reich an Naturerzeugnissen sind, also etwa Rußland, bedarf fremder Zufuhren, braucht deutsche Maschinen, englisches Kapital, deutsche Organisatoren. Der Handel ist international geworden, der Weltmarkt, nicht der heimische Markt gibt den Ton im internationalen Konzert an. Als allgemeine Gesichtspunkte für den Schutzzoll kämen unter Umständen folgende in Betracht:

1. Ein weniger entwickeltes Land soll so weit entwickelt werden, daß es mit den weiter entwickelten Staaten in Wettbewerb treten kann. Dies ist der Gedanke, der den sogenannten Erziehungszöllen des deutschen Nationalökonomen Friedrich List zugrunde liegt. Natürlich kann sich auch eine Industrie entwickelt haben, ohne daß Erziehungszölle erhoben wurden, zum Beispiel die deutsche chemische Industrie durch wissenschaftliche Errungenschaften, durch das Zusammenarbeiten von Industrie und Wissenschaft, durch gewerbliche Ausbildungsmittel und dergleichen mehr. Umgekehrt nützt aller Zoll nichts, wenn die natürlichen Vorbedingungen fehlen; Italien kann nie durch einen Erziehungszoll eine italienische Schwerindustrie großziehen, weil es ihm an Eisen und Kohle fehlt.

2. Wenn das Land Geld braucht, die Regierung aber die Steuern bereits so hoch geschraubt hat, daß die Bevölkerung völlig erschöpft ist, werden Finanzzölle erhoben, um den Staatssäckel zu füllen.

Hier kann man nicht von einem Schutzzoll sprechen, denn wir in Deutschland zum Beispiel können nicht durch Erhebung eines Teezolls die heimische Teekultur mit der chinesischen wettbewerbsfähig machen. Trotzdem sprechen einige Volkswirte auch hier von einem Schutz- oder Erziehungszoll, indem sie sagen, wird der Teezoll drückend hoch, kann kein Mensch mehr soviel Tee trinken, weil der Teepreis zu teuer geworden ist. Da man aber zum Frühstück etwas Warmes trinken will, wird man sich etwa an die warme Biersuppe gewöhnen und — die heimische Bierindustrie wird dadurch emporkommen. Dieser Gedanke, der Bevölkerung die ausländische Ware gewissermaßen zu verekeln und die heimische Erzeugung durch Verbilligung schmackhafter zu machen, kommt im sogenannten Prohibitivzoll zum Ausdruck.

3. Ein Schutzzoll kann auch aus sozialen Gründen erhoben werden. So interpellierten beispielsweise seinerzeit die Sozialdemokraten im deutschen Reichstag die Regierung wegen des englischen Wettbewerbs, den sie als „Schmutzkonkurrenz" bezeichneten, weil er nur dadurch möglich war, daß die englischen Unternehmer Lohndrückerei gegenüber ihren Arbeitern trieben (das berüchtigte Schwitzsystem). Die deutsche Regierung sollte der Einfuhr solcher

Waren einen Riegel vorschieben, indem sie einen hohen Zoll darauf legte. Hier liegt also ein soziales Motiv der Erhebung eines Zolls zugrunde.

4. Unter Umständen soll der Zoll eine Krisenmilderung herbeiführen; diese Begründung hat man vor allem bezüglich der landwirtschaftlichen Zölle ins Treffen geführt.

5. Als Wiedervergeltungs- oder Retorsionszoll hat bereits Adam Smith den Zoll gelten lassen. Retorsion darf nicht mit Repressalie verwechselt werden: Retorsion heißt Unbilligkeit gegen Unbilligkeit, Repressalie aber bedeutet Ungerechtigkeit gegen Ungerechtigkeit. Jedenfalls ist Schutzzoll für starke Ausfuhrländer im allgemeinen nicht am Platze. Einmal fällt das „erzieherische Moment" fort, dann aber werden die Abnehmerländer mit entsprechenden Gegenmaßnahmen antworten. Je nach den Vorteilen, die ihm winken, wird natürlich der eine Produktionszweig für, der andere gegen den Freihandel sein. Als beispielsweise unsere Landwirte noch überwiegend Weizen anbauten und England als Hauptabnehmer auftrat, waren unsere Landwirte freihändlerisch gesinnt; denn sie wußten, daß bei Erhebung eines Schutzzolls für englische Industrieerzeugnisse die Engländer den deutschen Weizen mit einem Retorsionszoll bedenken würden. Andererseits war England schon frühzeitig Freihandelsland, weil seine Industrie derart vorgeschritten war, daß es einen Wettbewerb durch die Festlandsstaaten nicht zu fürchten brauchte.

* *

Zum Verständnis des Schutzzolls sei kurz die Entwicklung des bedeutendsten Industriezolls, des Eisenzolls, wiedergegeben. Der dreißigjährige Krieg hatte die deutsche Wirtschaft so gut wie vernichtet. Es galt jetzt, neu aufzubauen. Die Absperrung der einzelnen Industriegebiete gegen das weit vorgeschrittene Ausland durch Zölle war das Gegebene. Als 1810 die Gewerbefreiheit verkündet wurde, hörte jede staatliche Unterstützung der Industrie in Preußen auf. Im Jahre 1818 wurde ganz Preußen ein einheitliches Zollgebiet, zwischen den einzelnen Provinzen wurde kein Zoll mehr erhoben. Gegenüber dem Auslande behielt man niedrige Schutzzölle bei, denn man hielt den ausländischen Wettbewerb für einen Ansporn. Mit dem 1. Januar des Jahres 1834 fielen alle innerdeutschen Zollmauern, der deutsche Zollverein wurde ins Leben gerufen. Dem Auslande gegenüber setzte der Zollverein die Politik des mäßigen Schutzzolls fort. So wuchs namentlich die deutsche Eisenindustrie allmählich heran; die Großindustrie kam nur Schritt für Schritt in die Höhe, der Eisenverbrauch war nur mäßig, bis zu Beginn der vierziger Jahre der Bau der Eisenbahnen begann (die erste Eisenbahn wurde in Deutschland 1835 von Nürnberg nach Fürth gebaut).

Plötzlich wurden große Massen von Eisen gebraucht. In England herrschte zufälligerweise gerade zu dieser Zeit eine Absatzkrise, und man erkannte in Deutschland, welche gewaltigen Mengen Eisen dort erzeugt wurden. England hatte gegenüber Deutschland insofern einen gewaltigen Vorsprung voraus, als es zur Verhüttung ausschließlich Steinkohle nahm, während die deutsche Eisenindustrie mit der viel kostspieligeren Holzkohle arbeitete. Die Steigerung des Eisenbedarfs in Deutschland kam vorwiegend der englischen Wirtschaft zustatten, die Eiseneinfuhr nach Deutschland hatte sich etwa versechsfacht.

Auf Tätigkeit und Wirkung sei der Mensch mit allen seinen Bestrebungen gerichtet. Für den Genuß sorgt die Natur.

Hebbel.

Tatsächlich bestand für die deutsche Eisenindustrie die Gefahr, von der englischen völlig erdrückt zu werden. Daher sah man sich 1844 gezwungen, auf das bisher zollfreie Roheisen einen Zoll zu legen, der zwar für die Eisenerzgewinnung mit Holzkohle keinen wirksamen Schutz darstellte, aber die Einführung des Steinkohlenbetriebs wirksam zu fördern geeignet war.

Diese Maßregel machte ihre günstigen Folgen bald sichtbar. Während England mehr als 50 Jahre gebraucht hatte, um den Koks- und Steinkohlenbetrieb einzuführen, vollzog sich in Deutschland dieser Umschwung in knapp 25 Jahren. Zu Beginn der sechziger Jahre war der englische Vorsprung eingeholt, die Einfuhr ließ beträchtlich nach. So war es angebracht, den Zoll allmählich wieder herabzusetzen und der Ausfuhr durch Abschluß von Handelsverträgen erhöhte Sorgfalt zuzuwenden. Der mächtigste Antrieb jedweder Gewerbeerzeugung setzte ein, der gesteigerte Wettbewerb auf dem Weltmarkt.

(Diese Aufsatzreihe wird fortgesetzt.)

Japan nach dem Kriege.

Hinter europäischer und amerikanischer Organisation die festgewurzelte alte Kultur.

Von Otto Geyer.

Geschlagen, wie alle Beteiligten außer Amerika und Japan, ging auch England nach vierjährigem Ringen aus dem Weltkriege hervor, stark geschwächt in seiner wirtschaftlichen Macht. Es war eine damals weit verbreitete Meinung, daß England im ganzen Bereich des Stillen Ozeans und seiner Randgebiete von den Japanern überholt worden sei. Und in der Tat hatten die Japaner aus dem Weltkriege wirtschaftlich und militärisch großen Nutzen gezogen. Der Raub des deutschen Kiautschou, der Marschallinseln, der Karolinen und Mariannen wurde in Versailles gutgeheißen; sie hatten sich in Shantung festgesetzt, hatten Wladiwostok besetzt und auch die Nordhälfte von Sachalin annektiert. Auf dem Wege zur Beherrschung Chinas hatten sie beträchtliche Fortschritte gemacht.

Aber diese Machterweiterung Japans bedrängte nicht nur englische, sondern auch amerikanische Interessen zu sehr, als daß es lange so hätte bleiben können. Für die Ver. Staaten von Amerika war ein im Stillen Ozean stark rüstendes Japan unerträglich. Vor allem aber stießen amerikanische und japanische Interessen in China sehr stark aufeinander. Amerika bedurfte für seinen Handel, seine Industrie und sein Geldkapital der offenen Märkte in Ostasien. Japan aber erstrebt so etwas wie ein Alleinhandelsrecht in China. Sehr bald verschärfte sich dieser, bis heute weiterbestehende, im industriellen Wettbewerb beider Länder begründete amerikanisch-japanische Gegensatz derart, daß die Frage der Kraftverteilung bei einer etwaigen gewaltsamen Auseinandersetzung vielfach der Erörterung wert befunden wurde. (Japan als Inselmacht schwer angreifbar und auch ohne Verbündeten in der Lage, den Zugang nach Ostasien beträchtlich zu erschweren.)

Ganz ähnlich entwickelte sich der Gegensatz zwischen England und Japan, die beide noch durch das Bündnis von 1902 verpflichtet waren, obwohl dieses Bündnis, da es seinen Zweck erfüllt hatte, für England nur noch eine unangenehme Last war. Ueberdies rüstete nicht nur Japan und beabsichtigte diese Rüstungen in gesteigertem Maße fortzusetzen, sondern ebenso die Ver. Staaten von Amerika. Beide waren im Kriege reich geworden und konnten sich den Luxus übertriebener Rüstungen leisten. So drohte für England die Gefahr

Waren einen Riegel vorschieben, indem sie einen hohen Zoll darauf legte. Hier liegt also ein soziales Motiv der Erhebung eines Zolls zugrunde.

4. Unter Umständen soll der Zoll eine Krisenmilderung herbeiführen; diese Begründung hat man vor allem bezüglich der landwirtschaftlichen Zölle ins Treffen geführt.

5. Als Wiedervergeltungs- oder Retorsionszoll hat bereits Adam Smith den Zoll gelten lassen. Retorsion darf nicht mit Repressalie verwechselt werden: Retorsion heißt Unbilligkeit gegen Unbilligkeit, Repressalie aber bedeutet Ungerechtigkeit gegen Ungerechtigkeit. Jedenfalls ist Schutzzoll für starke Ausfuhrländer im allgemeinen nicht am Platze. Einmal fällt das „erzieherische Moment" fort, dann aber werden die Abnehmerländer mit entsprechenden Gegenmaßnahmen antworten. Je nach den Vorteilen, die ihm winken, wird natürlich der eine Produktionszweig für, der andere gegen den Freihandel sein. Als beispielsweise unsere Landwirte noch überwiegend Weizen anbauten und England als Hauptabnehmer auftrat, waren unsere Landwirte freihändlerisch gesinnt; denn sie wußten, daß bei Erhebung eines Schutzzolls für englische Industrieerzeugnisse die Engländer den deutschen Weizen mit einem Retorsionszoll bedenken würden. Andererseits war England schon frühzeitig Freihandelsland, weil seine Industrie derart vorgeschritten war, daß es einen Wettbewerb durch die Festlandsstaaten nicht zu fürchten brauchte.

* *

Zum Verständnis des Schutzzolls sei kurz die Entwicklung des bedeutendsten Industriezolls, des Eisenzolls, wiedergegeben. Der dreißigjährige Krieg hatte die deutsche Wirtschaft so gut wie vernichtet. Es galt jetzt, neu aufzubauen. Die Absperrung der einzelnen Industriegebiete gegen das weit vorgeschrittene Ausland durch Zölle war das Gegebene. Als 1810 die Gewerbefreiheit verkündet wurde, hörte jede staatliche Unterstützung der Industrie in Preußen auf. Im Jahre 1818 wurde ganz Preußen ein einheitliches Zollgebiet, zwischen den einzelnen Provinzen wurde kein Zoll mehr erhoben. Gegenüber dem Auslande behielt man niedrige Schutzzölle bei, denn man hielt den ausländischen Wettbewerb für einen Ansporn. Mit dem 1. Januar des Jahres 1834 fielen alle innerdeutschen Zollmauern, der deutsche Zollverein wurde ins Leben gerufen. Dem Auslande gegenüber setzte der Zollverein die Politik des mäßigen Schutzzolls fort. So wuchs namentlich die deutsche Eisenindustrie allmählich heran; die Großindustrie kam nur Schritt für Schritt in die Höhe, der Eisenverbrauch war nur mäßig, bis zu Beginn der vierziger Jahre der Bau der Eisenbahnen begann (die erste Eisenbahn wurde in Deutschland 1835 von Nürnberg nach Fürth gebaut).

Plötzlich wurden große Massen von Eisen gebraucht. In England herrschte zufälligerweise gerade zu dieser Zeit eine Absatzkrise, und man erkannte in Deutschland, welche gewaltigen Mengen Eisen dort erzeugt wurden. England hatte gegenüber Deutschland insofern einen gewaltigen Vorsprung voraus, als es zur Verhüttung ausschließlich Steinkohle nahm, während die deutsche Eisenindustrie mit der viel kostspieligeren Holzkohle arbeitete. Die Steigerung des Eisenbedarfs in Deutschland kam vorwiegend der englischen Wirtschaft zustatten, die Eiseneinfuhr nach Deutschland hatte sich etwa versechsfacht.

Auf Tätigkeit und Wirkung sei der Mensch mit allen seinen Bestrebungen gerichtet. Für den Genuß sorgt die Natur.

Hebbel.

Tatsächlich bestand für die deutsche Eisenindustrie die Gefahr, von der englischen völlig erdrückt zu werden. Daher sah man sich 1844 gezwungen, auf das bisher zollfreie Roheisen einen Zoll zu legen, der zwar für die Eisenerzgewinnung mit Holzkohle keinen wirksamen Schutz darstellte, aber die Einführung des Steinkohlenbetriebs wirksam zu fördern geeignet war.

Diese Maßregel machte ihre günstigen Folgen bald sichtbar. Während England mehr als 50 Jahre gebraucht hatte, um den Koks- und Steinkohlenbetrieb einzuführen, vollzog sich in Deutschland dieser Umschwung in knapp 25 Jahren. Zu Beginn der sechziger Jahre war der englische Vorsprung eingeholt, die Einfuhr ließ beträchtlich nach. So war es angebracht, den Zoll allmählich wieder herabzusetzen und der Ausfuhr durch Abschluß von Handelsverträgen erhöhte Sorgfalt zuzuwenden. Der mächtigste Antrieb jedweder Gewerbeerzeugung setzte ein, der gesteigerte Wettbewerb auf dem Weltmarkt.

(Diese Aufsatzreihe wird fortgesetzt.)

Japan nach dem Kriege.

Hinter europäischer und amerikanischer Organisation die festgewurzelte alte Kultur.

Von Otto Geyer.

Geschlagen, wie alle Beteiligten außer Amerika und Japan, ging auch England nach vierjährigem Ringen aus dem Weltkriege hervor, stark geschwächt in seiner wirtschaftlichen Macht. Es war eine damals weit verbreitete Meinung, daß England im ganzen Bereich des Stillen Ozeans und seiner Randgebiete von den Japanern überholt worden sei. Und in der Tat hatten die Japaner aus dem Weltkriege wirtschaftlich und militärisch großen Nutzen gezogen. Der Raub des deutschen Kiautschou, der Marschallinseln, der Karolinen und Mariannen wurde in Versailles gutgeheißen; sie hatten sich in Shantung festgesetzt, hatten Wladiwostok besetzt und auch die Nordhälfte von Sachalin annektiert. Auf dem Wege zur Beherrschung Chinas hatten sie beträchtliche Fortschritte gemacht.

Aber diese Machterweiterung Japans bedrängte nicht nur englische, sondern auch amerikanische Interessen zu sehr, als daß es lange so hätte bleiben können. Für die Ver. Staaten von Amerika war ein im Stillen Ozean stark rüstendes Japan unerträglich. Vor allem aber stießen amerikanische und japanische Interessen in China sehr stark aufeinander. Amerika bedurfte für seinen Handel, seine Industrie und sein Geldkapital der offenen Märkte in Ostasien. Japan aber erstrebt so etwas wie ein Alleinhandelsrecht in China. Sehr bald verschärfte sich dieser, bis heute weiterbestehende, im industriellen Wettbewerb beider Länder begründete amerikanisch-japanische Gegensatz derart, daß die Frage der Kraftverteilung bei einer etwaigen gewaltsamen Auseinandersetzung vielfach der Erörterung wert befunden wurde. (Japan als Inselmacht schwer angreifbar und auch ohne Verbündeten in der Lage, den Zugang nach Ostasien beträchtlich zu erschweren.)

Ganz ähnlich entwickelte sich der Gegensatz zwischen England und Japan, die beide noch durch das Bündnis von 1902 verpflichtet waren, obwohl dieses Bündnis, da es seinen Zweck erfüllt hatte, für England nur noch eine unangenehme Last war. Ueberdies rüstete nicht nur Japan und beabsichtigte diese Rüstungen in gesteigertem Maße fortzusetzen, sondern ebenso die Ver. Staaten von Amerika. Beide waren im Kriege reich geworden und konnten sich den Luxus übertriebener Rüstungen leisten. So drohte für England die Gefahr

Waren einen Riegel vorschieben, indem sie einen hohen Zoll darauf legte. Hier liegt also ein soziales Motiv der Erhebung eines Zolls zugrunde.

4. Unter Umständen soll der Zoll eine Krisenmilderung herbeiführen; diese Begründung hat man vor allem bezüglich der landwirtschaftlichen Zölle ins Treffen geführt.

5. Als Wiedervergeltungs- oder Retorsionszoll hat bereits Adam Smith den Zoll gelten lassen. Retorsion darf nicht mit Repressalie verwechselt werden: Retorsion heißt Unbilligkeit gegen Unbilligkeit, Repressalie aber bedeutet Ungerechtigkeit gegen Ungerechtigkeit. Jedenfalls ist Schutzzoll für starke Ausfuhrländer im allgemeinen nicht am Platze. Einmal fällt das „erzieherische Moment" fort, dann aber werden die Abnehmerländer mit entsprechenden Gegenmaßnahmen antworten. Je nach den Vorteilen, die ihm winken, wird natürlich der eine Produktionszweig für, der andere gegen den Freihandel sein. Als beispielsweise unsere Landwirte noch überwiegend Weizen anbauten und England als Hauptabnehmer auftrat, waren unsere Landwirte freihändlerisch gesinnt; denn sie wußten, daß bei Erhebung eines Schutzzolls für englische Industrieerzeugnisse die Engländer den deutschen Weizen mit einem Retorsionszoll bedenken würden. Andererseits war England schon frühzeitig Freihandelsland, weil seine Industrie derart vorgeschritten war, daß es einen Wettbewerb durch die Festlandsstaaten nicht zu fürchten brauchte.

* *

Zum Verständnis des Schutzzolls sei kurz die Entwicklung des bedeutendsten Industriezolls, des Eisenzolls, wiedergegeben. Der dreißigjährige Krieg hatte die deutsche Wirtschaft so gut wie vernichtet. Es galt jetzt, neu aufzubauen. Die Absperrung der einzelnen Industriegebiete gegen das weit vorgeschrittene Ausland durch Zölle war das Gegebene. Als 1810 die Gewerbefreiheit verkündet wurde, hörte jede staatliche Unterstützung der Industrie in Preußen auf. Im Jahre 1818 wurde ganz Preußen ein einheitliches Zollgebiet, zwischen den einzelnen Provinzen wurde kein Zoll mehr erhoben. Gegenüber dem Auslande behielt man niedrige Schutzzölle bei, denn man hielt den ausländischen Wettbewerb für einen Ansporn. Mit dem 1. Januar des Jahres 1834 fielen alle innerdeutschen Zollmauern, der deutsche Zollverein wurde ins Leben gerufen. Dem Auslande gegenüber setzte der Zollverein die Politik des mäßigen Schutzzolls fort. So wuchs namentlich die deutsche Eisenindustrie allmählich heran; die Großindustrie kam nur Schritt für Schritt in die Höhe, der Eisenverbrauch war nur mäßig, bis zu Beginn der vierziger Jahre der Bau der Eisenbahnen begann (die erste Eisenbahn wurde in Deutschland 1835 von Nürnberg nach Fürth gebaut).

Plötzlich wurden große Massen von Eisen gebraucht. In England herrschte zufälligerweise gerade zu dieser Zeit eine Absatzkrise, und man erkannte in Deutschland, welche gewaltigen Mengen Eisen dort erzeugt wurden. England hatte gegenüber Deutschland insofern einen gewaltigen Vorsprung voraus, als es zur Verhüttung ausschließlich Steinkohle nahm, während die deutsche Eisenindustrie mit der viel kostspieligeren Holzkohle arbeitete. Die Steigerung des Eisenbedarfs in Deutschland kam vorwiegend der englischen Wirtschaft zustatten, die Eiseneinfuhr nach Deutschland hatte sich etwa versechsfacht.

Auf Tätigkeit und Wirkung sei der Mensch mit allen seinen Bestrebungen gerichtet. Für den Genuß sorgt die Natur.

Hebbel.

Tatsächlich bestand für die deutsche Eisenindustrie die Gefahr, von der englischen völlig erdrückt zu werden. Daher sah man sich 1844 gezwungen, auf das bisher zollfreie Roheisen einen Zoll zu legen, der zwar für die Eisenerzgewinnung mit Holzkohle keinen wirksamen Schutz darstellte, aber die Einführung des Steinkohlenbetriebs wirksam zu fördern geeignet war.

Diese Maßregel machte ihre günstigen Folgen bald sichtbar. Während England mehr als 50 Jahre gebraucht hatte, um den Koks- und Steinkohlenbetrieb einzuführen, vollzog sich in Deutschland dieser Umschwung in knapp 25 Jahren. Zu Beginn der sechziger Jahre war der englische Vorsprung eingeholt, die Einfuhr ließ beträchtlich nach. So war es angebracht, den Zoll allmählich wieder herabzusetzen und der Ausfuhr durch Abschluß von Handelsverträgen erhöhte Sorgfalt zuzuwenden. Der mächtigste Antrieb jedweder Gewerbeerzeugung setzte ein, der gesteigerte Wettbewerb auf dem Weltmarkt.

(Diese Aufsatzreihe wird fortgesetzt.)

Japan nach dem Kriege.

Hinter europäischer und amerikanischer Organisation die festgewurzelte alte Kultur.

Von Otto Geyer.

Geschlagen, wie alle Beteiligten außer Amerika und Japan, ging auch England nach vierjährigem Ringen aus dem Weltkriege hervor, stark geschwächt in seiner wirtschaftlichen Macht. Es war eine damals weit verbreitete Meinung, daß England im ganzen Bereich des Stillen Ozeans und seiner Randgebiete von den Japanern überholt worden sei. Und in der Tat hatten die Japaner aus dem Weltkriege wirtschaftlich und militärisch großen Nutzen gezogen. Der Raub des deutschen Kiautschou, der Marschallinseln, der Karolinen und Mariannen wurde in Versailles gutgeheißen; sie hatten sich in Shantung festgesetzt, hatten Wladiwostok besetzt und auch die Nordhälfte von Sachalin annektiert. Auf dem Wege zur Beherrschung Chinas hatten sie beträchtliche Fortschritte gemacht.

Aber diese Machterweiterung Japans bedrängte nicht nur englische, sondern auch amerikanische Interessen zu sehr, als daß es lange so hätte bleiben können. Für die Ver. Staaten von Amerika war ein im Stillen Ozean stark rüstendes Japan unerträglich. Vor allem aber stießen amerikanische und japanische Interessen in China sehr stark aufeinander. Amerika bedurfte für seinen Handel, seine Industrie und sein Geldkapital der offenen Märkte in Ostasien. Japan aber erstrebt so etwas wie ein Alleinhandelsrecht in China. Sehr bald verschärfte sich dieser, bis heute weiterbestehende, im industriellen Wettbewerb beider Länder begründete amerikanisch-japanische Gegensatz derart, daß die Frage der Kraftverteilung bei einer etwaigen gewaltsamen Auseinandersetzung vielfach der Erörterung wert befunden wurde. (Japan als Inselmacht schwer angreifbar und auch ohne Verbündeten in der Lage, den Zugang nach Ostasien beträchtlich zu erschweren.)

Ganz ähnlich entwickelte sich der Gegensatz zwischen England und Japan, die beide noch durch das Bündnis von 1902 verpflichtet waren, obwohl dieses Bündnis, da es seinen Zweck erfüllt hatte, für England nur noch eine unangenehme Last war. Ueberdies rüstete nicht nur Japan und beabsichtigte diese Rüstungen in gesteigertem Maße fortzusetzen, sondern ebenso die Ver. Staaten von Amerika. Beide waren im Kriege reich geworden und konnten sich den Luxus übertriebener Rüstungen leisten. So drohte für England die Gefahr

eines großen Wettrüstens, das es gegenüber dem im Kriege mit Geld und Gütern stark aufgebunsenen Amerika nicht lange hätte aushalten können, zumal die Stellung der englischen Dominions, die das englisch-japanische Bündnis stark bekämpften, fraglich gewesen wäre.

Um aus all diesen Schwierigkeiten herauszukommen, wurde auf englisches Betreiben die sogenannte „Abrüstungskonferenz" von Washington veranstaltet, die von November 1921 bis Januar 1922 tagte. Ergebnis: Unkündbare Staatsverträge, die als Flottenabkommen (Fünfmächteabkommen), Viermächteabkommen und Neunmächteabkommen bekannt sind.

Im **Flottenabkommen** wurden zwischen England, Amerika, Japan, Frankreich, Italien Beschränkungen im Bau von Flottenstützpunkten und Großkampfschiffen vereinbart. Das Neunmächteabkommen ist ein Vertrag über China, in dem sich England, Amerika, Japan, Frankreich, Italien, Belgien, Portugal und Holland vor allem zur Aufrechterhaltung des Grundsatzes der offenen Tür in China verpflichtet haben (Ratifizierung durch Frankreich erst im Juli 1925, nach den Unruhen in Shanghai). Im Viermächteabkommen haben sich England, Amerika, Japan und Frankreich gegenseitig ihren Besitz im Stillen Ozean und in Ostasien verbürgt. (Frankreich ratifizierte als letzter sowohl das Flottenabkommen als auch das Viermächteabkommen erst im August 1923 und auch da wahrscheinlich erst auf amerikanischen Druck.)

Schließlich hat Japan noch in chinesisch-japanischen Sonderverhandlungen, die auf englisch-amerikanischen Druck stattfanden, auf Schantung und Kiautschou verzichtet, die 1922 von Japan geräumt wurden und an China zurückgingen. Endlich ist Japan auch aus Sibirien herausgegangen.

Die im Kriege gewonnene starke Stellung der Ver. Staaten von Amerika hat sich auf der Konferenz sehr deutlich bemerkbar gemacht, indem der Wille der Ver. Staaten sich allenthalben maßgebend durchzusetzen vermochte. Die machtpolitische Verschiebung im Stillen Ozean zeigte sich deutlich in dem Beschluß, mit der Ratifizierung des Viermächteabkommens den englisch-japanischen Vertrag von 1902 als erledigt anzusehen. England hatte endlich einen geeigneten Vorwand gefunden, um den Ballast des japanischen Bündnisses abwerfen zu können. So war es möglich gewesen, England und Amerika fester aneinanderzubinden und Japan völlig allein zu stellen, so daß man diese Zusammenkunft schon ein englisch-amerikanisches Bündnis gegen Japan genannt hat.

Dieses Japan leidet aber an einer drückenden Uebervölkerung und muß, wie Caprivi einmal von uns gesagt hat, entweder Waren ausführen oder Menschen. Familien von 12 bis 15 Kindern sind, wie in China, keine Seltenheit. Jährlicher Bevölkerungszuwachs 700 000 Köpfe. Nur 20—30 000 Auswanderer. Im ganzen japanischen Ausland weniger Japaner, als ein einjähriger Bevölkerungszuwachs umfaßt. Gegen Klimaänderungen empfindliche Bevölkerung. Sehr scharfe Einwanderungsgesetze in den klimatisch in Frage kommenden Auswanderungsgebieten. So schwankt Japan zwischen Krieg und Frieden, zwischen gewaltsamer Eroberung von geeignetem Siedlungsgebiet und Ernährung seiner Bevölkerung im Inlande durch friedliche Entwicklung einer umfangreichen Industrie. Es scheint, daß Japan in einem Ausbau seiner kaufmännischen und industriellen Stellung in China die beste Lösung sieht.

Japan ist eine erbliche Monarchie, deren Verfassung der alten preußischen Verfassung nachgebildet worden ist. Der gegenwärtige Kaiser Hirohito hat den Thron am 25. Dezember 1926 im Alter von 25 Jahren bestiegen. Die Minister sind dem Kaiser (also nicht dem Parlament) verantwortlich. Das Parlament hat, entsprechend dem alten preußischen Landtag, zwei Häuser, ein Herrenhaus

und ein Abgeordnetenhaus. Im Herrenhaus sitzen die fürstlichen Familien sowie von der Krone ernannte Vertreter der Wissenschaft, Kunst, Wirtschaft usw. Die Mitglieder des Abgeordnetenhauses werden gewählt, aber erst seit 1925 nach einem allgemeinen Wahlrecht. Vorher hatten nur etwa 3 Millionen Japaner ein von der Höhe ihrer Steuerzahlungen abhängiges aktives Wahlrecht. Ein Frauenwahlrecht gibt es auch heute nicht.

Das Gebiet des eigentlichen Japan wird von rund 60 Millionen Menschen bewohnt. Dazu kommen Korea mit 19½ Millionen, Formosa mit 4 Millionen und die japanische Südhälfte von Sachalin mit 200 000 Einwohnern. Die ehemals deutschen Südseeinseln haben zwar nur 56 000 Einwohner, sind aber als Flottenstützpunkte von großer Bedeutung.

Die Münzeinheit ist der Yen zu 100 Sen. 1 Yen = 2,0925 Mark. Die Einfuhr belief sich 1925 auf 2573 Millionen Yen, die Ausfuhr auf 2306 Millionen Yen. An der Einfuhr war Deutschland mit 20¾ Millionen Yen beteiligt. Der weitaus wichtigste Einfuhrartikel ist Baumwolle (1925 eingeführt für 923 Millionen Yen), die bedeutendsten Ausfuhrwaren sind Seide, Seidenwaren und Baumwollwaren. Die Umsätze im Außenhandel werden von Jahr zu Jahr größer.

Die gesamte Verwaltung ist der europäischen nachgebildet; amerikanische Technik und auch amerikanische Reklame finden wachsenden Eingang. Heer und Marine, Banken, Fabriken und Universitäten sind europäisch organisiert. Fleiß, Fleiß, Fleiß heißt die goldene Regel der Japaner und wo sie hinauskommen in die Welt, suchen sie stumm und aufmerksam abzulauschen und abzusehen, was sie nur können. So bekam die japanische Zivilisation allmählich eine abendländische Fassade. Aber dahinter steht der mächtige Bau der alten Kultur! Glaube, Sitten und Gewohnheiten sind die alten. Mit Vorliebe wohnt der Japaner in Häusern japanischen Stils und wo er sich europäisch kleidet; da tut er es nicht deshalb, weil er die moderne Kleidung für fortschrittlicher hält (wie die Türken, die den Fez abgeschafft haben), sondern weil sie billiger ist als die japanische Seidentracht, die ihn ästhetisch weit mehr befriedigen würde. Alles Abendländische ist nur äußerlich, im Kern bleibt die alte Kultur fast unvermindert erhalten. Und das ist gut so, denn andernfalls würde das Land im Zwiespalt zwischen abendländischer und eigener Kultur sein Selbstvertrauen verlieren. Die alte Kultur hält Japan fest zusammen und auf ihr ist seine Stärke gegründet. Das wissen die Japaner. Denn sie sind schlau.

„Business."

Sechzehn Lehrsätze des Geschäftserfolges.

Von **Herbert N. Casson.**

(Fortsetzung der in den vorigen Heften begonnenen Aufsatzreihe.)

Autorisierte Uebersetzung aus dem Englischen von Dr. Walter J. Briggs, Berlin.

Copyright 1922 by Arnold Bopp & Co., Zürich und Berlin. (Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck verboten.)

Zehnter Lehrsatz:
Die Generalunkosten kommen vor dem Nutzen.

Auf daß wir unseren Nutzen nicht überschätzen.

Der Kapitalist ist derjenige, der seine Bezahlung zuletzt erhält. Er steht am Ende der Reihe der Wartenden. Er ist der Einzige, der es wagt, Geschäfte ohne Sicherheit für seine Entlöhnung zu unternehmen. Er versucht das Glück. Er ist nicht der Bandit, als den gewisse naive Theoretiker

ihn hinstellen; im Gegenteil, er ist der Lastträger der Welt. Jeder tadelt ihn, und dabei wühlt jeder in seinen Taschen.

Ein Kapitalist entwirft einen großen Plan. Er weiht ihm sein Vermögen. Er bezahlt die Arbeiter. Er bezahlt die Tüchtigkeit. Wahrscheinlich zahlt er auch für Rechtshilfe. Er bezahlt allerhand Leute unter den verschiedensten Bedingungen. Er nimmt die Gefahr, Unfälle, Schiffbruch, Ausstände und Feuerbrünste auf sich. Er bezahlt eine Menge Leute, denen das Schicksal der Unternehmung vollkommen gleichgültig ist. Und wenn er aufhört zu zahlen und noch irgendetwas übrig ist, dann kann er sich selbst bezahlt machen! ....

Manchmal bleibt ihm nur das Kernhaus des Apfels, manchmal überhaupt nichts. Oft bekommt er nicht einmal sein Geld zurück. Das ist die Wirkung und das Ergebnis der Tatsache, die in diesem zehnten Lehrsatze festgelegt ist.

Die Generalunkosten kommen vor dem Nutzen.

Würde der Durchschnittsmensch — der Durchschnitt der Wähler — das begreifen, das nützliche Werk eines Kapitalisten würde nicht so sehr einem Hindernisrennen gleichen, wie es heutzutage der Fall ist.

Es ist allgemeiner und weitverbreiteter Irrtum, daß die Kapitalisten unsinnige Summen verdienen Die sozialistischen Gruppen und die handelsfeindlichen Verbände und Vereine nähren ihn. Das Ergebnis ist, daß man den Kapitalisten überall für einen Feind der Gesellschaft hält und daß viele Leute versuchen, Kapitalisten zu sein, die keine Ahnung haben, wie dies zu machen ist.

Der Volkswirtschaftler Adam Smith hat die Behauptung aufgestellt, daß „die Arbeit die Quelle aller Reichtümer" ist. Er hat aber nicht klar ausgedrückt, was er unter „Arbeit" versteht. Dann kam Karl Marx, der Gründer des Sozialismus, der die Theorie des Adam Smith zu einer logischen Absurdität entwickelt hat. Er verkündete, daß die Lohnarbeit allen Reichtum schafft und klagte den Kapitalisten an, er sei der Ausbeuter der Arbeiterklasse.

Die einfache Tatsache aber ist, daß Reichtum nicht das Ergebnis der Arbeit, sondern des Denkens ist. Arbeit allein schafft Armut. Immer und überall bleibt der Mensch arm, der nichts besitzt als die bloße Arbeit. Erfindungen, Maschinen, die Entdeckungen neuer Hilfsquellen sind die Begründer von Vermögen. James Watt hat mehr Reichtum geschaffen als alle Arbeiter seiner Generation zusammen.

Seinen Nutzen hat der Kapitalist wohl verdient. Er ist von allen der eifrigste Arbeiter. Es gibt für ihn keinen achtstündigen Arbeitstag. Nichts schützt ihn gegen den Zusammenbruch. Keine Pension erwartet ihn in seinen alten Tagen. Er trägt eine unglaubliche Arbeitslast. Die Bürde der furchtbaren Verantwortung der Entscheidung und Beschlußfassung, die er trägt, strengt weit mehr an als die Handarbeit.

Der ideale Kapitalist ist eben so selten wie der ideale Maler oder der ideale Bildhauer. Wie irgendein anderer ist der Kapitalist ein Genie. Bei seinem Erfolg spielt das Glück nur eine bescheidene Rolle. Wie bei jedem Genie liegt seine Macht in seiner Ausdauer und in der unermüdlichen Entwicklung seiner selbst.

Der Durchschnittsmensch verwechselt den Kapitalisten mit dem Initianten, mit demjenigen, der irgendwelche Geschäfte in Schwung setzt. Die beiden sind grundverschieden. Ein Initiant ist ein Mensch von Initiative. Er macht gewöhnlich einen guten Anfang, hat aber selten viel Ausdauer. Trotz mancher Mißerfolge hat er seinen Wert. Oft wird dem Initianten die Schuld an einem Niederbruch in die Schuhe geschoben, während ihn ausschließlich die mangelnde Einsicht der Aktionäre verursacht hat. Immerhin unterscheidet sich der Initiant von dem Kapitalisten dadurch, daß der Initiant das Geld der anderen, der Kapitalist sein eigenes Geld anlegt.

Man sagt oft gedankenlos, daß „das Kapital furchtsam sei". Das ist nicht wahr Das Kapital ist kühn, ja oft waghalsig, ich selbst werfe ihm zu große Kühnheit vor, ich finde, daß es sich gewöhnlich mit ungenügenden Schutzmaßregeln umgibt.

Bis jetzt hat noch niemand ein Buch über die „getäuschten Hoffnungen des Kapitals" geschrieben. Würde es geschrieben, es wäre so umfangreich wie die „Encyclopädia Britannica". Man würde darin lesen, daß keine Unternehmung so gewagt war, daß sie nicht Kapitalisten gefunden hätte, die das Gold scheffelweise dafür ausgegeben haben.

„Ein Sperling in der Hand ist mehr wert, als eine Taube auf dem Dache". Das ist das Sprichwort vieler Lohnarbeiter, vieler Angestellten mit festem Gehalt. Der Kapitalist denkt gerade umgekehrt. Er wird den Sperling, den er in der Hand hält, fortfliegen lassen, weil er glaubt, die Taube auf dem Dach fangen zu können. Er tauscht Besitz gegen Hoffnung. Jeder, der nur vom Nutzen lebt, tut das und *muß* es tun.

Wenn diese Wahrheit nur vollkommen verstanden würde, dann würde viel Unkraut aus dem Geschäft ausgejätet werden, nicht jeder beliebige Johann, Peter oder Paul würde versuchen, Kapitalist zu sein. Das Geschäft wäre denen vorbehalten, die seiner Anstrengung gewachsen sind und die sich mit seinen Regeln vertraut gemacht haben.

Der Nutzen kommt stets zuletzt an die Reihe.

Da ist ein Sack voll Geld. Der Arbeiter greift hinein und nimmt sich seinen Lohn, dann kommt der Angestellte und nimmt sich eine Handvoll, der Stenotypist macht es ebenso, dann der Vermieter, der Bankier, der Eisenbahnbeamte, der Steuereinnehmer . . eine Reihe ohne Ende! . . Ein unabsehbarer Zug gekrümmter Finger! . . Am Ende, wenn auf dem Grunde des Geldsackes noch etwas übrig geblieben sein sollte, kommt der Kapitalist an die Reihe!

So hat zum Beispiel eine der größten Automobil-Unternehmungen der Vereinigten Staaten in einem Jahre einen Umsatz von 85 000 000 Dollar erzielt. Das Bruttoerträgnis war 7 Millionen, von denen jedoch 6 Millionen wieder in das Geschäft gesteckt wurden, so daß nur eine Dividende von einer Million ausgeschüttet wurde. Das heißt, daß bei einem Verkauf eines Automobils zu 2000 Dollar für den Kapitalisten nur ein Nutzen von 25 Dollar für den Einsatz seines Geldes übrig blieb.

Ich möchte das an einem kleinen Beispiel noch deutlicher machen. Tom Hodd, ein Fußballspieler, brach ein Bein und kam in Not. Da er sehr populär war, veranstalteten seine Freunde eine Sammlung, bekamen 1000 Dollar zusammen und kauften ihm ein kleines Zigarrengeschäft. Anfangs kamen täglich 5 Freunde zu ihm und jeder von ihnen kaufte eine Zigarre. Tom sagte sich, das Geschäft geht gut und fing an, täglich eine sechste Zigarre selbst zu rauchen. Am Ende des sechsten Monats war sein Geschäft bankerott, und er konnte nicht begreifen, warum. Er hatte übersehen, daß, wenn er sechs Zigarren verkaufte, der Betrag für die ersten vier der Tabakfabrik gehörte, das Erträgnis für die fünfte gehörte dem Vermieter, der Gasgesellschaft und dem Steuerbeamten und so fort. Erst das Geld für die sechste Zigarre gehörte ihm und bildete seinen Nutzen. Die Generalunkosten kommen eben vor dem Nutzen. Der unseres Tom, der dies nicht wußte, war in Rauch aufgegangen.

Das Wesen des Geschäftes liegt nicht darin, gute Ware zu erzeugen, eine große Umsatzziffer oder zahlreiche Angestellte zu haben. Es muß etwas *übrig* bleiben. In der Sprache des Handels ist das große Wort nicht *Brutto*, sondern *Netto*.

Den *Reinnutzen* zu vermehren, das ist das Ziel, dem die Wissenschaft des „Erfolges" zustrebt. Erreicht man dieses Ziel, dann entwickelt sich der Umfang des Geschäfts von selbst.

Findet eine Eisenbahngesellschaft, ein industrielles Unternehmen, ein Handelsgeschäft, daß der Prozentsatz ihres Reinnutzens sinkt, dann heißt es: „Acht geben". Es ist Gefahr im Anzuge. Für ein Geschäftshaus bedeutet das Sinken des Reinnutzens dasselbe, was der Schmerz für den menschlichen Körper. Es ist das Anzeichen einer Verletzung oder einer Krankheit.

Weder Alter noch Größe eines Geschäftes bringen Sicherheit, sie bringen vielmehr oft Vergeudung oder Sorglosigkeit mit sich, die zur Zerstörung führen können. Die Güte ist wichtiger als die Menge.

Der Dinosaurus hatte einen Körper von phantastischer Größe. Er ist heute ausgestorben, sein Körper wog 4000 Pfund, sein Gehirn nur eines. Er verschwand, weil er nicht geschaffen war, zu bestehen. Der Mensch, ein kleines Tier, aber mit einem Gehirn, das 4 oder 5 Pfund wiegt, hat den Dinosaurus überlebt.

(Diese Aufsatzreihe wird fortgesetzt.)

Die Bedeutung des Lehrlings im Handelswesen.

Von Willy Peupelmann.

Volkstümlich sagt man „Jedes Ding hat zwei Seiten", und will damit ausdrücken, daß man alles von verschiedenen Seiten, mindestens zweien, betrachten kann. Meist äußern sich über die Lehrlinge nur solche, die schon ihre Lehrzeit beendet haben. Hier soll einmal ein Lehrling seine Ansicht über sich und seine Kollegen und ihre Wichtigkeit auseinandersetzen.

Schon allein die Tatsache, daß man überhaupt darüber spricht und schreibt, zeigt, welche Bedeutung gerade der Lehrling im Handelswesen hat. Aber so mancher ist sich dessen nicht bewußt, ja, er will gar nicht glauben, daß der „Stift" überhaupt Bedeutung hat. Und es ist der Zweck meiner Ausführungen, darüber aufzuklären und außerdem dem Lehrling auch klarzulegen, welche Verantwortung er besitzt, um ihn damit anzuspornen.

Seien Sie aber mit Ihrem Urteil vorsichtig und sagen Sie nicht (wie ich es schon höre): „Was hat uns denn dieser 15jährige Stift zu sagen". Ich möchte Ihnen deshalb einen Satz wiedergeben, den William Pitt der Aeltere, einer der größten englischen Staatsmänner, einmal als Achtundzwanzigjähriger zu seinen Gegnern, die sich über seine Jugend aufhielten, im Unterhause sagte: „Sir, das abscheuliche Verbrechen, jung zu sein, dessen mich der höchstgeehrte Gentleman mit soviel Geist und soviel Lebensart beschuldigt, will ich weder zu entschuldigen suchen, noch zu leugnen, sondern mich nur mit dem Wunsche begnügen, daß ich einer von denen sein möge, deren Torheiten mit ihrer Jugend aufhören, und keiner von denen, die alle Erfahrung nicht klüger macht".

Also schenken Sie bitte diesem Aufsatz die nötige Aufmerksamkeit, und lassen Sie jedes Vorurteil zu Hause; lesen Sie unter dem Leitwort: Die Alten sind nicht immer die Klügsten. Es kommt auch mancher gute Gedanke aus jungem Hirn. Ein weiteres Beispiel gestatten Sie mir noch: Pitt muß doch die Engländer davon überzeugt haben, daß man auch im geringeren Alter außerordentliches leisten kann; denn sein Sohn wurde bereits später mit 23 Jahren Schatzkanzler und mit 24 Jahren bereits Premierminister.

Doch dies nur zur Einleitung. Sie sollen aber daraus ersehen, daß die Arbeit des Lehrlings nicht immer die geringste ist, sondern im Gegenteil, manchmal wird sie sehr bedeutend. Man kann auch auf den „Stift" den englischen Spruch: „Last not least" im Geschäfte anwenden.

Der Lehrling macht gewöhnlich die Post fertig. Es gehen ihm täglich je nach Art und Umfang des Betriebes 40 bis 100 Briefe durch die Hände. Es heißt also: aufpassen! Jeder Brief muß auch in den richtigen Umschlag. Sonst kann folgender Fall vorkommen: Eines Tages wird der Lehrling zum Chef gerufen, es muß also etwas Außergewöhnliches vorgefallen sein. Und das ist auch der Fall. Der Chef hat einen Brief einer bekannten Firma vor sich und fragt den Lehrling: „Haben Sie vorgestern die Post fertiggemacht und alles richtig eingelegt?" Bewußt und gläubig sagt er: „Ja". „So hören Sie bitte folgendes":

„Wir erhielten heute irrtümlicherweise in ihrem Umschlag eine Rechnung an die Firma Wilhelm Schwefer. Aus dieser Rechnung sehen wir, daß Sie die uns bis jetzt gelieferten Waren um 20 Prozent zu hoch berechnet haben. Außerdem gewähren Sie dieser Firma ein Ziel von 90 Tagen rein netto oder 30 Tage mit 3 Prozent. Wir sehen nicht ein, warum Sie nicht auch uns solche Bedingungen einräumen, stehen wir ja mit Ihnen schon lange in angenehmer Geschäftsverbindung" und so geht es weiter, ja es heißt sogar an einer Stelle: Bald hätten wir uns entschlossen alle Geschäftsverbindungen mit Ihnen zu brechen . . . . ."

Der Lehrling also hat dem Kunden, der vielleicht nur kleine Mengen kauft, die Waren um 20 Prozent billiger gemacht und die angenehmen Zahlungsbedingungen geschaffen. Welcher Verlust trifft also die Firma? Kann aber auch nicht das Gegenteil eintreten? Der Lehrling sichert dadurch einen anderen Kunden, indem diese Firma eine viel zu hohe Rechnung erhält. Die Firma hat mehr Vertrauen in den Lieferanten, überschreibt ihm sämtliche Aufträge, wenn sie merkt, daß sie bevorzugt wird.

Für gewöhnlich geht der Lehrling zur Bank. Er besorgt die Geldgeschäfte, schafft Schecks und Wechsel hinüber und holt Geld. Er bekommt das Bankbuch mit, er weiß daher ganz genau, wieviel auf dem Konto steht. Wenn er einigermaßen tüchtig ist, so kann er sich bis zu einem gewissen Grade sogar ein Bild vom Geschäftsumfang machen. Der „Stift" also weiß dasselbe wie der Chef, weiß mehr als viele Angestellte. Der Buchhalter weiß wohl, welche Umsätze die Firma im Jahre gemacht hat, der Lehrling aber täglich. Er weiß das, was man in der Regel nicht jedem sagt, vor allem nicht der Konkurrenz. Welches Verantwortungsgefühl muß also der Lehrling besitzen, wieviel muß er verschweigen!

Der Lehrling hat das Barvermögen der Firma, wenigstens er verfügt darüber. Wer kennt denn auch nicht Kramer & Friemann, wo Fritz Müller nahezu 100 000 Mark disponiert hat?

Der Lehrling erledigt in der ersten Zeit in der Regel das Ablegen der Briefe (es sind mittlere Firmen gemeint, wo es keinen Registrator gibt). Warum? Weil er da einen Unterricht in kaufmännischer Praxis erhält. Das Interessanteste ist natürlich der allgemeine Schriftwechsel. Wie sieht aber diese Praxis oft aus? Die Briefe sind angehäuft mit Fremdwörtern, die er nicht versteht. Noch schlimmer ist der Satzbau. Und der Lehrling soll daraus lernen? Da steht z. B. . . . . und sehen wir Ihrem Bericht entgegen. Dies soll doch ein bejahender Satz sein; hinter diesen Satz gehört eigentlich ein Fragezeichen; es ist doch ein Fragesatz! Sagen wir denn im Deutschen: Sehen wir die Sonne, es sagt kein Mensch so, wenn er ausdrücken will, daß wir sie tatsächlich sehen, dann sagen wir: Wir sehen die Sonne.

So einfach wie die Arbeiten des Lehrlings auch scheinen mögen, so sind sie doch sehr wichtig. Folgendes Beispiel ein Beweis dafür. Der Lehrling schafft die Briefe abends zur Post. Da er nun in einem Vorort wohnt und es schon spät ist, geht er heute nicht zum Hauptpostamt, sondern steckt die Briefe in

einen Briefkasten des Vorortes, beachtet aber nicht, daß heute dieser Kasten nicht mehr geleert wird, weiß aber auch nicht, daß eilige Sachen dabei sind. — Am nächsten Abend ruft ihn der Chef zu sich, er weiß genau, daß der Lehrling nicht auf dem Hauptpostamt war. Er wirft ihm vor, daß er des Lehrlings wegen nicht abgeholt worden ist und der Chef der Firma M. Broßmann nicht anwesend war. Der Sachverhalt ist folgender: Bei den Postsachen des letzten Abends war eine Karte, die den Besuch des Prinzipals bei der Firma M. Broßmann ankündigte und Herrn Broßmann bat, ihn mit dem Kraftwagen abzuholen, da die Fabrik etwas abseits von der Bahn liegt. Wäre die Karte auf dem Hauptpostamt abgeliefert worden, so wäre sie noch zur rechten Zeit in den Händen der Firma M. Broßmann gewesen. So wurde aber der Briefkasten des Vorortes erst am anderen Morgen geleert und die Karte kam zu spät und der Chef zu früh. Der Lehrling hat also auch noch Pflichten, wenn er das Geschäft schon verlassen hat und die eigentliche Arbeitszeit zu Ende ist.

Viele der älteren Angestellten und Prokuristen oder Chefs haben nicht das Vertrauen in den Lehrling, das sie eigentlich haben sollten. Sie sehen immer noch in dem Jüngsten den Dümmsten. Sie haben Unrecht. Schon am Anfang meines Artikels habe ich darauf hingewiesen. So mancher weiß gar nicht, was in seinem Lehrling schlummert; und wüßte er es auszunützen, er hätte manches Mal seinen Vorteil daraus. Die Fehler werden meist in der ersten Zeit gemacht, wo aber der Lehrling ja erst einmal überhaupt einen Begriff davon erhält, was eigentlich das Handelsleben ist; im übrigen wäre auch so mancher Fehler von älteren gemacht worden. Je verantwortungsvoller die Arbeit ist, um so verantwortlicher löst man sie. Mancher Lehrling ist tüchtiger als andere Angestellte. Folgende Beispiele sollen genügen:

Der Lehrling macht die Post fertig. Zufällig hat er Zeit, sich die Briefe und Rechnungen ein wenig anzusehen. Er prüft die Rechnungen und findet . . . daß sie falsch sind. Anstatt das Porto hinzuzuschlagen, hat es der Rechnungsschreiber abgezogen. Der Buchhalter hat die Rechnung geprüft, für richtig befunden und sein Zeichen daruntergesetzt. Der „Stift" erdreistet sich, die Rechnung als falsch hinzustellen, und er hat recht.

So könnte ich trotz meiner erst einjährigen Praxis noch verschiedene Fälle anführen, die beweisen, daß der Lehrling nicht immer der Dümmste und Unerfahrenste ist. So z. B. entdeckte nach zwei Monaten der Lehrling, als ihm zufällig die Rechnung in die Hände kam, daß der Uebertrag zu klein war, und zwar um RM. 20.—, obgleich sie nachgeprüft, vom Chef anerkannt und vom Buchhalter verbucht war.

Würde man dem Lehrling verantwortungsvolle Arbeit geben, deren er sich bewußt ist, er würde sie auch verantwortlich lösen; man darf ihn aber auch nicht immer dabei stören. Wenn der Lehrling eine Arbeit beginnen will, kommt gewöhnlich ein anderer und beauftragt ihn mit einer anderen Sache, die seiner Meinung nach dringlicher ist, und so kommt dann noch der Buchhalter, dann der Prokurist und jeder hat etwas anderes, man läßt den Lehrling niemals eine Arbeit zu Ende führen. Das ist entschieden falsch. Er wird deshalb auch länger zu der Arbeit brauchen, denn er muß immer wieder von vorn beginnen. Etwas Positives kann da nicht herausspringen.

Die Bedeutung des Lehrlings für die anderen tritt meist dann heran, wenn andere sich nicht zu helfen wissen, wenn sie nicht Bescheid wissen, erst dann, zu allerletzt wird auch der „Lehrling" um Rat gefragt, und er weiß dann alles, so seltsam es auch klingen mag. Versuchen Sie selbst einmal, dies zu beobachten. Wer kennt nicht die Stelle aus „Kramer & Friemann", wo der französische Brief geschrieben werden soll? Man weiß es wohl (wenigstens so mancher), daß die jungen Menschen so manchen guten Gedanken haben, aber

man zieht ihn nicht heran, nur weil der Mann noch zu jung und daher zu unerfahren sein soll.

Nur dadurch, daß wir Vertrauen in die Jüngsten stecken und sie achten lernen, bereiten wir ihnen Freude und Lust zur Arbeit. Je mehr wir sie schätzen, um so stolzer sind sie auf ihr ganzes Leben.

Die Zahl ein Götze des Kaufmanns!

Ein Weckruf von Fried. Senft.

Wenn wir Museen durchwandern oder in Reisebeschreibungen aus tropischen Ländern blättern, dann erlauben wir uns vielfach ein überlegenes Lächeln im Anblick der Götzen, die primitive Völker zum Gegenstand ihrer Verehrung gemacht haben. Aber wir sollten uns einmal an die eigne Brust schlagen und untersuchen, ob nicht auch wir moderne Menschen Götzen dienen, wenn es auch solche sind, die weder aus Holz geschnitzt noch mit bunter Farbe bemalt wurden. Und besonders der Kaufmann, der so furchtbar großen Wert auf seine „nüchterne Einstellung" legt, dient einem Götzen, ich nannte ihn schon, es ist die Zahl. Wohlgemerkt, liebe Leser, die Zahl, nicht der Mammon, von dem oft in so billiger Weise gesprochen und geschrieben wird, manches Mal von Leuten, die sich recht gern seiner Herrschaft unterwerfen. Nein, lassen wir den Begriff Geld ganz beiseite, unterhalten wir uns nur einmal von der Zahl.

Warum? Weil sie tatsächlich ein Götze ist, der entthront werden muß, den auch diese Zeitschrift entthronen möchte, wenn das auch vielleicht noch nicht zum Ausdruck gebracht wurde. Doch, ich muß Bilder aus dem Leben bringen, um mich verständlich zu machen.

Da sprach ich im vergangenen Jahr mit einem Herrn, dessen Geschäft durch die Ungunst besonderer Verhältnisse so stark zurückgegangen war, daß mit einer Gesundung nicht mehr gerechnet werden konnte. Wenigstens kam ich seinerzeit nach Ueberprüfung der Verhältnisse zu diesem Ergebnis und gab deshalb den Rat, einen Strich unter das Ganze zu ziehen und etwas Neues zu beginnen. Obwohl ihm das erst einleuchtete, konnte er sich doch nicht dazu entschließen, er „wurstelte" weiter, hatte noch viel Aerger mit den Gläubigern und steht jetzt doch am Ende. Binnen kurzem wird er etwas Neues beginnen müssen. — Ein anderer Herr, mit dem ich vor kurzem über die Lage und Entwicklung seines gutgehenden Geschäftes sprach, sagte mir die Worte: „Vor allen Dingen, den Kopf frei! Sonst kann ich nicht arbeiten. Sorgen kann ich nicht gebrauchen!" Hier haben wir die beiden Pole. Dort der Herr, der nicht einsehen konnte, was ein von Sorgen befreiter Kopf zu schaffen vermag und der vermutlich nach den neuen Belastungen seiner Nerven im letzten Halbjahr garnicht mehr die Schwungkraft aufbringen wird, „von Neuem anzufangen", und hier ein Mensch, der klar erkannt hat, was ein freier Kopf für die zielbewußte Leistung seines Unternehmens bedeutet.

Und das ist nun kein Sonderfall. Ich bin schon sehr vielen Kaufleuten begegnet, für die nur vorhanden war, was sich in Zahlen ausdrücken ließ. Sie gehen achtlos vorüber an den Aktiven ihres Unternehmens, die nicht in die Bilanz aufgenommen werden können. Und oft sind sie so ungeheuer wichtig,

diese zahlenmäßig nicht zu bestimmenden Vermögenswerte. Man denke doch nur einmal an den guten Ruf einer Firma, an einen alten, treuen Kundenkreis, an eine mit Eifer arbeitende Angestelltenschaft, an das kreditfördernde Ansehen, an die Summe der gesammelten Erfahrungen, an gute Bezugsquellen, rationelle Arbeitsverfahren, gut eingearbeitete Arbeiterschaft und was dergleichen Dinge mehr sind.

Natürlich ist es bei den angestellten Kaufleuten nicht anders. Gehalt ist alles, Entwicklungsmöglichkeit, befriedigende Tätigkeit, gesunde Arbeitsräume und anständige Behandlung werden nicht gewertet. Sind das aber keine Vermögenswerte? Darf man nur an das Heute denken? Gilt es nicht die Nervenkraft auch für das unbekannte Morgen zu schonen?

Oder es handelt sich um irgend welche Entscheidungen, die im Berufsleben zu treffen sind. Wird da nicht auch fast immer die Frage gestellt: Was verdiene ich, was verliere ich? Da ist ein Kunde, der gar so gern die Preise drückt. Er hat einen großen Auftrag in Aussicht gestellt wenn ein von ihm vorgeschriebener Preis angenommen wird. Man rechnet, reiht Zahlen an Zahlen, findet schließlich, daß man bei einem Verzicht auf Nutzen den Auftrag herein nehmen kann. Aber, war die Rechnung vielleicht doch falsch? Hat man nicht vergessen, Posten einzustellen, die nicht in Zahlen ausgedrückt werden können? Hat man an die psychologische Wirkung gedacht, die der Preisnachlaß auf die abnehmende Firma und auf andere Kunden, die möglicherweise davon erfahren, ausüben kann? Selbstverständlich wird das Ja nicht immer falsch sein, unter Umständen ist es sogar sehr angebracht, aber man hüte sich, nur die Posten des Berechnungsbuchs heranzuziehen.

Vom Wert eines frischen, freien Kopfes wurde schon gesprochen. Von der Zeit wird auch zu reden sein. Wohl führen wir alle das Wort „Zeit ist Geld!“ an, denken aber nicht daran. Wir wollen garnicht boshaft von der Zeit des „anderen“ sprechen, die selbstverständlich nichts kostet, sondern nur von den Fällen, wo wir unsere eigene Zeit nicht als Posten in die Rechnung gestellt haben. Ich kann mir hier wohl Beispiele sparen und der Ueberlegung des Lesers es überlassen, aus seinem Leben solche zu suchen.

Auch die Gesundheit wird man nicht unerwähnt lassen dürfen. Wer denkt in den jungen Jahren an den Raubbau, den er mit seinen Kräften treibt? Wer schätzt die Bedeutung der Erholung richtig ein? Wie mancher Chef kann heute noch nicht verstehen, daß er seinen Angestellten und Arbeitern Ferien geben soll, wo es doch zu Zeiten seiner Angestelltenschaft so etwas noch nicht gegeben hat. Oder, wer kennt die Geschäftsleute nicht, die unglücklich sind, wenn sie am Sonntag vormittag „ihre Post“ nicht gelesen haben? Ich glaube, die Post würde sich ein Verdienst um die Volksgesundheit erwerben, wenn sie die Sonntagspostzustellung einstellen würde. Wie nett wäre es, wenn der immer beschäftigte und nie Zeit habende Herr Kaufmann X. einmal in der Lage wäre, einen Morgenspaziergang in die schöne Natur zu machen oder in Ermangelung der ausgebliebenen Zeitung zu einem guten Buch zu greifen und zu erkennen, daß es außerhalb seiner Welt der Zahlen doch auch noch recht nette Dinge gibt. Wann wird das kommen?

Genug der Beispiele und Andeutungen! Schaut Euch selbst einmal um, besonders Ihr jüngeren, die Ihr die Zukunft seid! Achtet einmal darauf, wie überall die Zahl regiert. Sprecht davon und laßt Euch nicht irre machen, wenn man nur ein mitleidiges Lächeln für Euren angeblichen „Idealismus“ hat. Tatsache ist, daß Ihr viel weniger wirklichkeitsfremd seid als jene, die nur die Zahl kennen und anerkennen. Zeigt ihnen, daß sie einem Götzen dienen, helft, diesen Götzen herunterzustoßen!

Annahmeverweigerung von Nachnahmen.

Von Siegfried Hirsch.

Eine im Geschäftsleben landläufige Erscheinung ist die Annahmeverweigerung einer Nachnahmesendung von seiten des Bestellers. Eine solche wird aus vielerlei Gründen erfolgen, sei es aus reiner Nachlässigkeit, oder weil dem Besteller der Auftrag inzwischen leid geworden ist, vielleicht aber auch, weil im Augenblick der Vorlage der Sendung durch die Post kein Geld zur Einlösung vorhanden war. Häufig geht die Nachnahme an den Absender zurück, ohne daß hierfür überhaupt irgendwelche Gründe mitgeteilt werden, und ebenso häufig hüllt sich der Annahmeverweigerer in ein hartnäckiges Schweigen, wenn er nachträglich aufgefordert wird, sich über die Gründe seines Verhaltens zu äußern.

In der Praxis wird der Absender es zumeist unterlassen, eine solche Angelegenheit weiter zu verfolgen, weil entweder der in Frage stehende Betrag zu geringfügig ist, um damit weitere kostbare Zeit zu verlieren, oder weil an einer ferneren Verbindung mit einem Kunden, der selbstbestellte Ware ohne Angabe von Gründen nicht annimmt, nichts mehr gelegen ist. Mit einer solchen Einstellung der meisten Geschäftsleute rechnend, wird manch leichtfertige Bestellung erteilt und gleich leichtfertig die Annahme einer mit Nachnahme belasteten Sendung verweigert. Der hier angedeutete Kundenkreis ist sich über die Tragweite seines Verhaltens aber sicher nicht im klaren; denn unter diesen Umständen können daraus recht unangenehme Folgen entstehen, wenn beispielsweise ein so genasführter Lieferer, der noch dazu die Spesen für die Rückbeförderung der verweigerten Nachnahmesendung tragen muß, sich sein Recht durch Anrufen der Gerichte verschafft und die Angelegenheit nicht auf sich beruhen läßt.

Die schriftlich erteilte Bestellung ist bindend, und ist die Form der Nachnahme gar vorgeschrieben, vielleicht von einem neuen Interessenten, der sich auf eine Zeitungsanzeige beruft, so gibt es keinen Grund, die Annahme der Nachnahmesendung zu verweigern. Der Besteller kann nicht nur für die Einlösung des Warenwertes, sondern darüber hinaus auch für alle sich ergebenden Unkosten verantwortlich gemacht werden. Bei geringfügigen Beträgen können letztere ein Vielfaches des eingeklagten Gegenstandes ausmachen. Auch kommt die Haftung für entgangenen Verdienst in Frage, wenn der Kläger glaubhaft nachweisen kann, daß er durch das Verschulden des Bestellers, etwa dadurch, daß das erwartete Geld nicht einging, an anderer Stelle auf einen geschäftlichen Vorteil verzichten mußte. Da der erwähnte Fall ein außerordentlich häufiges Vorkommnis ist, so sollte der Rechtsweg öfters, als es geschieht, beschritten und der Besteller zur Innehaltung der übernommenen Verpflichtung gezwungen werden. Ein paar Beispiele, die in der Fachpresse veröffentlicht werden sollten, werden Wunder wirken und andere Besteller von leichtsinnig erteilten Aufträgen abschrecken.

Ganz besonders nachteilig kann die Annahmeverweigerung für den Besteller werden, wenn es sich um leicht verderbliche oder den Witterungseinflüssen unterworfene Ware handelt. In diesem Falle gehen alle Schäden, die sich aus der natürlichen Beschaffenheit der Ware einstellen können, zu Lasten des Empfängers, gegebenenfalls bis zur völligen Wertlosigkeit des Gegenstandes. Hierher gehört auch ohne Zweifel eine Warengattung, die im Laufe eines Rechtsstreites durch Unmodischwerden an Wert einbüßt.

Darüber hinaus kann eine Ersatzpflicht auch noch vorliegen, falls durch das Lagern auf der Post andere, völlig unbeteiligte Sendungen in Mitleidenschaft

gezogen werden, etwa durch Auslaufen von Flüssigkeiten, insbesondere an heißen Tagen. Man sieht auch hier: Kleine Ursachen können große Wirkungen haben.

Unbeschadet der erfolgten Einlösung bleibt dem Besteller natürlich das Rückgriffsrecht auf den Lieferer, wenn die erhaltene Ware ihrer Beschaffenheit nach den berechtigten Erwartungen bzw. den Anpreisungen nicht entspricht. In jedem Falle besteht jedoch Einlösungspflicht, die erzwungen werden kann.

Unsere deutsche Sprachecke.

165.) **Bandwurmsätze.** Der Zeitschrift des Deutschen Sprachvereins „Muttersprache" entnehmen wir die folgende Bearbeitung eines „Mustersatzes" (Heft 2, II. 26).

498) „Wenngleich durch die mit Zustimmung der Stadtverordneten durchgeführten Betriebseinschränkungen und durch die Annäherung der Eisenbahntarife an die Straßenbahntarife bis zu einem gewissen Grade eine Erleichterung der wirtschaftlichen Verhältnisse bei der Straßenbahn eingetreten ist, so ist mit Rücksicht darauf, daß für den Monat Januar sowohl mit einer erheblichen Steigerung der Kohlenpreise als auch mit einer Steigerung der Aufwendungen für Gehälter und Löhne gerechnet werden muß, doch nicht anzunehmen, daß die zurzeit gültigen Tarife der Straßenbahn eine Einnahme garantieren, durch welche die Betriebsausgaben gedeckt werden können."

498) Die wirtschaftliche Lage der Straßenbahn hat sich zwar infolge der von den Stadtverordneten gebilligten Betriebseinschränkungen und der Annäherung der Eisenbahnfahrpreise an die der Straßenbahn etwas gebessert. Da jedoch für den Januar mit einer erheblichen Steigerung der Kohlenpreise wie der Gehälter und Löhne gerechnet werden muß, werden die jetzt gültigen Fahrpreise voraussichtlich nicht mehr genügen.

(Danziger Neueste Nachrichten vom 18. Dezember 1922.) Einer von den zahllosen langen und unübersichtlichen Sätzen, durch die sich der Zeitungsleser täglich hindurchwinden muß. Es muß doch nicht alles in einem Satze gesagt werden. Auch im einzelnen können umständliche Fassungen vereinfacht werden, so: „eine Erleichterung der wirtschaftlichen Verhältnisse ist eingetreten", „bis zu einem gewissen Grade", „sowohl mit einer erheblichen Steigerung . . als auch mit einer Steigerung", Aufwendungen für Gehälter und Löhne", „zur Zeit" usw.

166.) **Dürfen — brauchen.** Die Bedeutung von „dürfen" „dürfte" im allgemeinen bekannt sein. So heißt es immer im Beamtenstil, in der Kanzleisprache, wo jede Sprachform der Bestimmtheit und Entschiedenheit in Unsicherheit und Aengstlichkeit umgebogen wird. Ist dieser Gebrauch auch nicht gerade falsch, so darf er doch nicht übertrieben werden. Die Uebertreibung ist von Uebel.

In der Kaufmannssprache „dürfte" aber diese Uebertreibung am weitesten verbreitet sein. Da diese Erscheinung genügend bekannt ist, wollen wir aus der Kaufmannssprache keine Beispiele anführen, sondern unsere Beispiele anderen Gebieten entnehmen.

Die Unart ist zwar gleich der Quecke im Felde so tief in die allgemeine Schreib- und auch Sprechweise eingedrungen, daß kaum noch die Hoffnung bestehen „dürfte", sie loszuwerden. Versuchen wir wenigstens, sie einzuschränken. Also: Die Bedeutung wird im allgemeinen bekannt sein, oder geradezu: ist im allgemeinen bekannt. Wir dürfen während der Eisenbahnfahrt nicht aussteigen. Das ist ganz klar, aber doch nicht immer. Auf einer Fahrt nach Danzig sagte eine Frau: „Wir dürfen in X. nicht aussteigen." Ich fragte: „Sie sind gewiß aus Ost- oder Westpreußen?" Sie: „Ich bin aus Danzig. Wie kommen Sie aber zu der Frage?" Ich: „Ganz einfach. Anderswo heißt es, wir brauchen in X. nicht auszusteigen." Die Frau verwendete das Wort „dürfen" im Sinne von „brauchen", „nötig haben". Auch E. T. A. Hoffmann, der ja ein Königsberger Kind war, tut es zuweilen, wenn er beispielsweise schreibt: „Der Doktor M. ist bei mir gewesen und hat sich der wohltätigen Crisis erfreut, — ich darf nicht zur Ader lassen" oder: „Schon wieder angenehme Nachricht aus Frankfurt, nämlich etwas Geld, und ich darf den guten Dümmler nicht belästigen". Auch im Allgemeinen Landrecht für die Preußischen Staaten finden wir das Wort „dürfen" öfter im Sinne von „brauchen". Es heißt da z. B.: Der redliche Besitzer darf den Wert der während des Besitzes gezogenen Nutzungen nicht erstatten. Wir sagen: er ist zur Erstattung verpflichtet, er braucht den Wert nicht zu erstatten. A. P.

167.) **Anwachsen der Staatsbeamten.** Dieser Betrachtung möchten wir die grundsätzliche Bemerkung vorausschicken, daß wir derartige Dinge, wie das hier behandelte und z. B. unsere Erörterung in der deutschen Sprachecke unter Nummer 164 Abschnitt 2 im vorigen Anspornheft (Kein Eintritt) uns niemals aus den Fingern saugen. Diese Beispiele sind stets irgendwelchen Briefen oder Zeitungen und Zeitschriften entnommen, d. h. sie stammen aus der reichen Fülle des Lebens.

Nun zu den Staatsbeamten! Eine mitteldeutsche Zeitung brachte in diesen Tagen eine kleine Meldung unter der Ueberschrift „Anwachsen der Staatsbeamten". Die armen Staatsbeamten, woran mögen sie wohl festgewachsen sein? Vielleicht an ihren Stühlen und Sitzböcken? Gibt es da keine Rettung?

Aber wir können uns beruhigen, der Zeitungsonkel hat ihre Zahl wachsen lassen wollen und nicht sie selbst.

Vielleicht entschuldigt die Eile des Betriebes in der Tageszeitung das Versehen, und die „angewachsenen Staatsbeamten" sind hoffentlich nicht böse drum.

168.) **„Daß dich das Mäuslein beißt."** Wenn man im Mittelalter einem anderen etwas Böses wünschen wollte, so rief man ihm zu: „Daß dich das Mäuslein beißt!" Dieser grausame Wunsch, der für uns heute zum leichten Scherzwort geworden ist, hat mit einer Maus nichts zu tun. Mit dem Tierchen hätte jeder fertig werden können. Nein, das Mäuslein ist entstanden aus — Meisel, der Misel, im 12. Jahrhundert so viel wie Aussatz, und die Verwünschung bedeutet daher: „Daß dich die Miselsucht, der Aussatz befalle!"

169.) Woher stammt wohl die scherzhafte Redensart: **„Es ist die höchste Eisenbahn"?** Die Redensart „Es ist die höchste Eisenbahn", rührt von dem Berliner Humoristen Adolf Glasbrenner her. (1810—1876.) Sie kommt vor in seiner humoristisch-dramatischen Szene „Ein Heiratsantrag in der Niederwallstraße". Der immer sehr zerstreute Briefträger Bornicke hält um die Hand der Tochter des Stubenmalers Kleifisch an. Plötzlich bricht er auf, da die Leipziger Post eingegangen sei und er die Briefe austragen müsse. Dabei sagt er: „Es ist die allerhöchste Eisenbahn, die Post ist schon vor drei Stunden angekommen!"

Buchführungsübungen für Fortgeschrittene.

(Fortsetzung).

Lösung der Aufgabe in Nr. 22:

1. Fall: Unterbilanz. Die Hälfte des Grundkapitals ist verloren. Es ist unverzüglich eine außerordentliche Generalversammlung einzuberufen. (Ueberschuldung liegt nicht vor.)

2. Fall. Ueberschuldung (also selbstverständlich auch Unterbilanz). Konkursanmeldung.

15. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Die rechtliche Grundlage der G. m. b. H. ist das „Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, vom 20. 4. 1892" in der Fassung vom 20. 5. 1898.

Die G. m. b. H. ähnelt in vielen Beziehungen der A.-G. Hier wie dort haftet der Gesellschafter nur mit seinem Kapitalanteil. Vom wirtschaftlichen Standpunkte aus besehen, stellt sich die eine wie die andere Unternehmungsform als eine Kapitalvereinigung einer Anzahl im Prinzip gleichberechtigter Gesellschafter dar. Der Kreis der Gesellschafter ist bei der G. m. b. H. in der Regel kleiner als bei der A.-G. Dies zu bewirken, ist auch die Absicht des Gesetzgebers, die er dadurch erreicht, daß die Aufnahme neuer Gesellschafter in eine G. m. b. H. an die schriftliche Zustimmung sämtlicher Gesellschafter gebunden ist, während das Eigentumsrecht an der Aktie, sofern es sich nicht um Namensaktien handelt, formlos übertragen werden kann. Die A.-G. muß einen Vorstand und einen Aufsichtsrat haben, für die G. m. b. H. sind diese Organe nicht vorgeschrieben, sie können allerdings auch vorhanden sein. (Betreibt die G. m. b. H. Bankgeschäfte, so muß ein Vorstand und ein Aufsichtsrat bestimmt werden.) Die G. m. b. H. muß ein Mindestkapital von 20 000 RM. haben.* Die G. m. b. H. braucht nicht wie die A.-G. alljährlich ihre Bilanz und ihre Verlust- und Gewinnrechnung im Reichsanzeiger und in den Gesellschaftsblättern zu veröffentlichen. Der Uebergang eines Stammanteils der G. m. b. H. bedarf der notariellen oder gerichtlichen Beurkundung. — Zur Gründung einer A.-G. sind mindestens fünf Personen erforderlich, zur Gründung einer G. m. b. H. nur zwei. (Eheleute können eine G. m. b. H. gründen.) Der Gesellschaftsvertrag muß auch bei der G. m. b. H. in gerichtlicher oder notarieller Form abgeschlossen werden. — Einige Unterschiede in den beiden Gesellschaftsformen sind besonders wichtig, weil daraus erhebliche Gefahren für den Gesellschafter der G. m. b. H. entspringen können:

1. Der Gründungshergang bei der G. m. b. H. unterliegt keiner gesetzlichen Prüfung durch Revisoren des Aufsichtsrates und des Vorstandes, der Handelskammer oder des Registergerichts, wie dies bei der A.-G. vorgeschrieben ist. Infolgedessen ist die Bewertung von Sacheinlagen dem Belieben der Gründer überlassen.

2. Jeder Gesellschafter einer G. m. b. H. haftet kraft Gesetzes auch für die von anderen Gesellschaftern übernommenen Kapitalanteile, wenn etwa diese Anteile nicht geleistet werden. Wenn man einen G. m. b. H.-Anteil übernimmt, wird man sich also vergewissern müssen, ob alle Anteile eingezahlt sind, da man unter Umständen zu sehr viel höheren Leistungen herangezogen werden kann, als man durch Uebernahme eines Gesellschaftsanteils beabsichtigte.

---

* Für die A.-G. ist neuerdings ein Mindestkapital von 50 000 RM. vorgeschrieben, sofern es sich um Neugründungen handelt.

3. Bei der G. m. b. H. kann die Verpflichtung zu Nachschüssen durch den Gesellschaftsvertrag festgelegt werden. An und für sich besteht ebensowenig wie bei der A.-G. diese Nachschußpflicht; wenn sie jedoch im Statut der G. m. b. H. eingeführt ist, so obliegt sie auch dem neu eintretenden Gesellschafter, selbst wenn er nichts davon gewußt hat. Die Nachschußpflicht kann statuarisch auf einen bestimmten Höchstbetrag festgelegt, also beschränkt sein, sie kann aber auch unbeschränkt sein. Der letztere Fall birgt besonders hohe Gefahren für den Gesellschafter. — Für die Gläubiger einer G. m. b. H. ist es wichtig zu wissen, daß nur die Gesellschaft selbst die vertraglich ausbedungenen Nachschüsse einfordern kann, die Gläubiger können keinen Anspruch darauf erheben.

Für die Buchführung der G. m. b. H. gelten dieselben gesetzlichen Bestimmungen wie für den Vollkaufmann. Es ist also z. B. nicht notwendig, daß die G. m. b. H. doppelte Buchführung hat, wohl aber ist es sehr zu empfehlen. Die Geschäftsführer müssen in den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres die Bilanz und die Verlust- und Gewinnrechnung für das verflossene Geschäftsjahr aufstellen. Zur Bildung von Reservefonds sind die Gesellschaften m. b. H. nicht verpflichtet.

Die Buchungen bei der Gründung einer G. m. b. H. bieten keine besonderen Schwierigkeiten. Man errichtet ein Stammkapitalkonto, das mit dem Betrage des vertraglichen Grund- oder Stammkapitals zu erkennen ist. Als Gegenbuchung belastet man jeden Gesellschafter mit dem von ihm übernommenen Betrage, man wird also für jeden Gesellschafter ein „Gesellschafter-Konto N. N." einrichten. Man kann auch ein gemeinsames „Konto der Gesellschafter" führen. Die geleisteten Einzahlungen werden den Gesellschafterkonten gutgebracht und der Kasse, der Bank usw. belastet. — Wenn auf die Anteile der Gesellschafter Sacheinlagen eingebracht werden, so sind anstelle des Kassen- oder Bankkontos die betreffenden Sachkonten — Gebäudekonto, Maschinenkonto, Einrichtungskonto, Patentekonto usw. — zu belasten.

Wenn die Gesellschafter zur Entnahme von Vorschüssen berechtigt sind, so müssen auch Privatkonten geführt werden. Ein Abschluß der Privatkonten über Stammkapitalkonto ist aber ausgeschlossen, da auch für die G. m. b. H. der Grundsatz der Unveränderlichkeit des Kapitals besteht wie bei der A. G. Eine Aenderung des Stammkapitals bedarf eines Gesellschaftsbeschlusses und einer entsprechenden Abänderung des Statuts.

Aufgabe: Preuß, Hesse & Baier gründen eine G. m. b. H. mit M. 20 000,— Stammkapital, wovon 25 Prozent (zulässiger Mindestbetrag) sofort bar eingezahlt werden.

1. Wie lauten die Eröffnungsbuchungen? Wie sieht die Eröffnungsbilanz aus?
2. Die Vollzahlung wird eingefordert. Preuß leistet sie durch Banküberweisung, Hesse durch Einbringung eines mit M. 3000,— bewerteten Patentes, den Rest bar, und Baier durch Einbringung einer Maschine, wodurch seine restliche Verpflichtung als abgegolten betrachtet wird. Welche Buchungen sind vorzunehmen?

Lösungen und Fortsetzung in der nächsten Nummer des Ansporns.

Die unbeherrschten Menschen sind die am meisten beherrschten.

Was muß der junge Kaufmann lesen?

7. Wirtschaftsgeschichte.

Von Diplom-Kaufmann **Hellmuth Lange.**

Gliederung:

I. **Allgemeines.**
II. **Eine Auslese wirtschafts-geschichtlicher Werke.**
III. **Geschichte des Handels.**
IV. **Verschiedenes.**

I. Allgemeines.

Wie sich die Wirtschaftsgeographie mit der Erforschung der Erde vom Standpunkt der geographischen Verteilung der Güterwelt befaßt, so lehrt die Wirtschaftsgeschichte den Ablauf der Ereignisse vom Standpunkt wirtschaftlicher Momente. Die Wirtschaftsgeschichte setzt die Kenntnis der allgemeinen politischen Geschichte voraus, da sie sich auf letztere aufbaut und von ihr häufig in entscheidendem Maße beeinflußt wird, wie auch andererseits sie wiederum bedeutende Einflüsse auf die politische Geschichte, d. h. auf die Geschichte der Kraft- und Machtverteilung der Völker ausübt.

Es ist nicht meine Aufgabe, Bücher der letztgenannten Art namhaft zu machen, und ich muß auch wegen Platzmangels davon absehen. Aber es sei nochmals besonders darauf hingewiesen, daß ein tieferes Eindringen in die Wirtschaftsgeschichte ohne eine wenigstens oberflächliche Kenntnis der politischen Geschichte nicht möglich ist. Daher sollte jeder, der nicht noch einige Geschichtskenntnisse von der Schule her hat, sich erst einmal — wenn auch noch so flüchtig — in die politische Geschichte vertiefen, bevor er sich an das Spezialgebiet der Wirtschaftsgeschichte heranmacht. Bücher dieser Art wird ihm jeder Buchhändler auf Wunsch nennen.

II. Eine Auslese wirtschafts-geschichtlicher Werke.

Als erste Einführung in die Wirtschaftsgeschichte sei das Buch von Prof. Dr. Rudolf Häpke: „Wirtschaftsgeschichte" empfohlen. (Verlag: G. A. Gloeckner, Leipzig). Das Buch zerfällt in folgende Abschnitte: Die Wirtschaft der Germanen. Das frühe Mittelalter. Städtewesen und ostdeutsche Kolonisation. Von der mittelalterlichen zur modernen Wirtschaft. Das Zeitalter der Staatswirtschaft. Wirtschaft und Wirtschaftspolitik im Zeitalter des ökonomischen Liberalismus. Das Zeitalter der Weltwirtschaft. Das Werk gibt eine recht brauchbare Uebersicht, wenn es auch unvollständig ist, da es, namentlich in der früheren Zeit, vorwiegend deutsche Verhältnisse behandelt.

Wesentlich weitgehender ist das Werk von Dr. Otto Neurath: „Antike Wirtschaftsgeschichte", das aus folgenden Kapiteln besteht: Entwicklung der antiken Wirtschaftsgeschichte. Uebersicht über die wirtschaftliche Entwicklung des Orients bis zur Schaffung des griechisch-orientalischen Wirtschaftssystems. Das Zeitalter des griechischen Schatzhandels. Das Zeitalter der griechischen Kolonisation. Das griechische Wirtschaftssystem. Das griechisch-orientalische Wirtschaftssystem. Die Entwicklung der römischen Weltwirtschaft. Das römische Reich als Wirtschaftskörper. Ausbau und Ende der antiken Weltwirtschaft. (Aus Natur und Geisteswelt Bd. 258 — Verlag: B. G. Teubner, Leipzig, Berlin).

Den zeitlichen Anschluß an dieses Buch bringt Prof. Dr. H. Sieveking in der „Wirtschaftsgeschichte vom Ausgang der Antike bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts." (Aus Natur und Geisteswelt Bd. 577 — Verlag: B. G. Teubner; Leipzig, Berlin).

Dr. Daniel Steffens: „Kapital und Börse — Von Babylon bis Wallstreet." (Verlag: Dr. K. Höne, Landschlacht, Schweiz). Wie dem Titel zu entnehmen ist, bringt das Buch eine Uebersicht über den Geldverkehr von den Zeiten der alten Aegypter und Babylonier bis zur Jetztzeit. Es setzt jedoch einige Kenntnisse der allgemeinen Volkswirtschaftslehre sowie des Kapital- und Geldverkehres voraus. Es bringt aber andererseits in gedrängter Form (232 Seiten) so viel Interessantes und Wissenswertes, daß seine Lektüre nur empfohlen werden kann.

Für Leser mit Vorkenntnissen auf dem Gebiete der Wirtschaftsgeschichte seien folgende Werke genannt, die allerdings streng wissenschaftlich orientiert sind und eine sehr gründliche Durcharbeitung verlangen und die wenigstens die Kenntnisse der allgemeinen Volkswirtschaftslehre voraussetzen.

Zuerst sei auf das Buch von Max Weber: „Wirtschaftsgeschichte" hingewiesen, das nach dem Tode des Verfassers von Prof. S. Hellmann und Dr. M. Palyi herausgegeben worden ist. (Verlag: Duncker & Humblot, München und Leipzig). Es behandelt u. a. folgende Punkte: Die Agrarverfassungen. Die wirtschaftliche und außerwirtschaftliche Bedingtheit der Familienentwicklung. Entwicklung der Hausgemeinschaft. Entstehung des Herreneigentums. Die Grundherrschaft. Die kapitalistische Entwicklung der Grundherrschaft. Hauptformen der Gliederung des Gewerbes. Entwicklungsstufen von Gewerbe und Bergbau. Das Zunfthandwerk. Die Werkstattproduktion. Die Fabrik und ihre Vorläufer. Das Bergwesen bis zur Ausbildung des modernen Kapitalismus. Die Handelsentwicklung. Die Organisation des Warentransportes und des Handels. Die ökonomischen Betriebsformen des Handels. Die Kaufmannsgilden. Geld und Geldgeschichte. Geld und Bankgeschäft im vorkapitalistischen Zeitalter. Der Zins in der vorkapitalistischen Periode. Die äußeren Tatsachen der Entwicklung des Kapitalismus. Die ersten großen Spekulationskrisen. Der freie Großhandel. Die Kolonialpolitik im 16.—18. Jahrhundert. Die Entfaltung der gewerblichen Betriebstechnik. Das Bürgertum.

Ich habe den Inhalt dieses Buches so ausführlich wiedergegeben, um zu zeigen, mit welchen Fragen sich die Wirtschaftsgeschichte befaßt.

Für ein ergiebiges Studium der Wirtschaftsgeschichte empfehle ich zunächst die Lektüre der Werke von Neurath und Sieveking (s. o.) und alsdann die Durcharbeit des ebengenannten Buches von Weber.

Wirtschaftsgeschichtlich orientiert ist auch das Buch von Werner Sombart: „Der moderne Kapitalismus" (Verlag: Duncker & Humblot; München und Leipzig). Das große sechsbändige Werk gibt einen ausführlichen Ueberblick über die Geschichte des Kapitalismus von dem Anfang bis zur Jetztzeit. (s. a. Notiz im „Ansporn"-Heft 18 Seite 1142/1143).

Von bedeutenden wissenschaftlichen Werken über die Wirtschaftsgeschichte seien noch kurz genannt:

Prof. Dr. Karl Bücher: „Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte" (Verlag: H. Laupp'sche Buchhandlung, Tübingen). Das Buch behandelt wichtige Fragen der Wirtschaftsgeschichte des Altertums und des Mittelalters.

Leichter träget, was er träget,
Wer Geduld zur Bürde leget.

Logau.

Georg von Below: „Probleme der Wirtschaftsgeschichte." Eine Einführung in das Studium der Wirtschaftsgeschichte. (Verlag: J. C. B. Mohr, Tübingen).

Lujo Brentano: „Der wirtschaftende Mensch in der Geschichte" (Verlag: Felix Meiner, Leipzig).

III. Geschichte des Handels.

Da uns Kaufleuten vornehmlich der Handel interessiert, seien hier noch einige Werke, die sich speziell mit der Geschichte des Handels befassen, genannt.

Wilhelm Langenbeck: „Geschichte des Welthandels der Neuzeit." (Verlag: J. J. Weber, Leipzig — J. J. Webers illustrierte Handbücher). Das Buch gibt zunächst eine kurze Uebersicht über die Entwicklung des Welthandels bis zum Zeitalter der Entdeckungen. Sodann werden behandelt: Das Zeitalter der Kolonialwirtschaft — 16.—18. Jahrhundert: (Die Entwicklung des Welthandelsgebietes. Aufstieg und Niedergang der Welthandelsmächte. Wege und Waren des Welthandels. Organisation und Umfang des Welthandels). Das Zeitalter der Handels-Vorherrschaft Englands: (Der Charakter dieses Zeitraums und der Aufstieg Englands. Mittel und Wege des Welthandels. Waren und Formen des Welthandels). Der Welthandel im Zeitalter der Weltwirtschaft und des Imperialismus: (Weltpolitik und Weltwirtschaft; Stellung und Organisation des Welthandels im System der Weltwirtschaft. Erzeugung und Umlauf der Welthandelswaren). In einem Schlußabschnitt wird der Einfluß des Weltkrieges auf den Welthandel geschildert.

Ferner seien genannt:

Prof. Dr. W. Langenbeck: „Geschichte des deutschen Handels" (Aus Natur und Geisteswelt Bd. 237 — Verlag: B. G. Teubner, Leipzig und Berlin) und

Prof. Dr. M. S. Schmidt: „Geschichte des Welthandels" (Aus Natur und Geisteswelt Bd. 118 — Verlag: B. G. Teubner, Leipzig und Berlin).

IV. Verschiedenes.

Zum Schluß sei darauf hingewiesen, daß auch im „Ansporn" eine Reihe von Aufsätzen erschienen sind, die sich mit wirtschaftsgeschichtlichen Fragen befassen.

(Diese Lesestoffzusammenstellung wird fortgesetzt, der nächste Teil wird das amerikanische Wirtschaftsleben behandeln).

Zur Beachtung.

Da die wissenschaftlichen Theorien und die Erfahrungen der Praxis infolge der Weiterbildung der Forschung und der Ausgestaltung der praktischen Anwendungsmethoden ständigen Aenderungen unterworfen sind, ändert sich naturgemäß auch der Inhalt der Bücher, die in den neuen Auflagen stets auf den gegenwärtigen Stand gebracht werden müssen. Obwohl ich stets nach neuesten Ausgaben anführe, sind Abweichungen nicht immer ganz zu vermeiden. So sind bis jetzt folgende Aenderungen eingetreten:

Das im „Ansporn"-Heft 18 Seite 1142 genannte Werk: „Hauptfragen der theoretischen Volkswirtschaftslehre" von Fr. v. Gerhardt ist nicht wie angegeben im Verlage von Quelle und Meyer, Leipzig sondern bei Blazek und Bergmann, Frankfurt a. M. erschienen.

Die neue Auflage von dem Buch: „Kompendium der theoretischen Nationalökonomie" von Dr. H. Buwert (s. „Ansporn"-Heft 18 S. 1141) kostet jetzt Mk. 3,—. Dafür ist der Umfang des Buches von 66 Seiten auf 106 Seiten erhöht und der Inhalt wesentlich verbessert worden.

Französische Sprachübung.

Die Einreise nach Frankreich.

Aus unserem Leserkreise hat der Bearbeiter unseres Auslandsbriefkastens gelegentlich Anfragen wegen der Niederlassungsmöglichkeit in Frankreich erhalten. Wir halten es daher für angebracht, eine Bekanntmachung des französischen Arbeitsministers wiederzugeben, die kürzlich erschienen ist. (Diese folgenden Bestimmungen gelten natürlich nicht für Vergnügungsreisende usw.)

La main d'œuvre[1]) étrangère en France.

Le ministère du travail communique la note suivante :

On sait qu'en vue[2]) de protéger la main-d'œuvre nationale et la santé publique, les étrangers qui viennent en France, pour y exercer une profession salariée[3]), doivent présenter à la frontière un contrat de travail régulièrement visé par les services[4]) compétents du ministère du travail ou de l'agriculture, suivant[5]) le cas, ainsi qu'un certificat[6]) médical, établi par un médecin agréé[7]) par les autorités françaises.

Un certain nombre d'étrangers, pour échapper à ces formalités, s'abstiennent[8]) de déclarer à la frontière leur intention d'occuper un emploi salarié, s'embauchent[9]) chez un employeur et sollicitent[10]) ensuite l'obtention[11]) d'une carte d'identité[12]) régularisant leur situation.

Cette façon de procéder est tout à fait irrégulière et les services compétents ne peuvent donner avis favorable aux certificats de travail fournis[13]) à l'appui[14]) des demandes de cartes d'identité qui leur sont présentées dans ces conditions.

Par suite, non seulement les étrangers qui se trouvent dans ce cas ne sont pas autorisés[15]) à travailler, mais ils risquent encore d'être refoulés[16]). Quant aux[17]) employeurs embauchant des travailleurs étrangers qui ont ainsi pénétré en France, ils tombent sous le coup de la loi[18]) du 11 août 1926 et sont passibles d'amendes[19]) de 500 à 1,000 francs.

Les mesures[20]) prises depuis un an en raison du[21]) chômage[22]) pour restreindre[23]) et contrôler l'introduction de nouveaux travailleurs étrangers, tant au point de vue du marché du travail qu'au point de vue sanitaire, ayant incité[24]) un grand nombre d'entre eux à dissimuler[25]) leur qualité de travailleur pour se soustraire[26]) à ces mesures, des instructions ont été données pour que les infractions[27]) commises[28]), tant par ces travailleurs que par les employeurs qui les occupent régulièrement, soient rigoureusement[29]) sanctionnées.

---

[1]) Arbeit — [2]) en vue de mit Rücksicht auf — [3]) bezahlt — [4]) Verwaltungen, Dienstzweige — [5]) je nach — [6]) Attest — [7]) anerkannt, bestätigt — [8]) enthalten sich, unterlassen — [9]) verdingen sich — [10]) suchen nach, erbitten — [11]) Erlangung — [12]) une carte d'indentité Polizeiausweis — [13]) geliefert — [14]) Unterstützung — [15]) ermächtigt — [16]) zurückgedrängt — [17]) quant à was anbetrifft — [18]) tomber sous le coup de la loi gegen das Gesetz verstoßen — [19]) être passible d'une amende eine Geldstrafe verwirken — [20]) Maßnahmen — [21]) en raison de auf Grund von — [22]) Stille (in der Arbeit) — [23]) beschränken — [24]) angereizt — [25]) verheimlichen — [26]) entziehen — [27]) Übertretungen — [28]) begangen — [29]) strenge.

Wie wird das Wetter?

Gerade wenn man sich studienhalber oder zum Vergnügen in fremden Ländern aufhält, möchte man seine Zeit gut ausnutzen. Wie groß die Ab-

hängigkeit aller Unternehmungen vom Wetter ist, braucht hier nicht auseinandergesetzt werden. Darum ist eine der Hauptfragen: „Wie wird das Wetter?“

LA TEMPERATURE.

Journée du 15 novembre. – Maxima: 11 degrés[1]) Toulon; 10 Perpignan[2]); 8 Bordeaux; 7 Nimes[3]); 6, Rennes[4]), Toulouse, Lyon; 3 Valenciennes[5]), Paris, Strasbourg; 2 Tours[6]), Clermont-Ferrand[7]) Dijon[8]); 1 Nancy.

Probabilités[9]) pour la journée du 16 novembre. – Région parisienne: vent faible d'ouest, temps couvert brumeux[10]) se dégageant légèrement, quelques éclaircies[11]) assez rares, un peu de pluie, température en hausse.

France : vent, moitié nord, secteur[12]) ouest faible, moitié sud, secteur nord-ouest modéré[13]); état du ciel, moitié nord, temps couvert brumeux, se dégageant[14]) légèrement, assez rares éclaircies, un peu de pluie; région sud-ouest, temps brumeux, quelques éclaircies, régions sud et sud-est, assez beau temps, belles éclaircies; température en hausse générale.

[1]) Grad — [2]) Stadt in den Pyrenäen — [3]) Stadt in der Nähe von Marseille — [4]) Stadt in der Bretagne — [5]) Stadt an der belgischen Grenze — [6]) Stadt an der Loire — [7]) Stadt westlich von Lyon — [8]) Stadt westlich von Belfort — [9]) Witterungsaussichten — [10]) nebelig — [11]) Sonnenblicke — [12]) Bezirk — [13]) gemäßigt — [14]) ab-, auflösend.

Froid, neige et mauvais temps sévissent[1]) dans la Haute-Italie

Milan[2]), 15 novembre. — Depuis vingt-quatre heures, le mauvais temps sévit dans toute l'Italie du Nord.

Des chutes[3]) abondantes[4]) de neige ont eu lieu[5]) dans toutes les vallées[6]) des Alpes, á Udine[7]), à Côme[8]), à Crémone,[9]) à Plaisance,[10]) à Parme, etc. La température est descendue partout à plusieurs degrés au-dessous de zéro.[11])

On signale de Brescia[12]) que les pluies torrentielles[13]) de ces derniers jours ont provoqué des inondations[14]) dans la Val Camonica, où les dégâts[15]) matériels sont importants.

La température a aussi considérablement baissé à Florence, d'où l'on signale une chute de neige sur les montagnes de Toscane.

[1]) wüten — [2]) Mailand — [3]) Fälle — [4]) reichlich — [5]) avoir lieu, stattfinden — [6]) Täler — [7]) Stadt in der Nähe von Triest — [8]) Como — [9]) Stadt am Po — [10]) Piacenza, Stadt am Po — [11]) Null — [12]) Stadt östlich von Mailand — [13]) strömend — [14]) une inondation Ueberschwemmung — [15]) Schäden.

Anmerkungen.

a) Im letzten Satz der französischen Verordnung steht der Konjunktiv (soient), weil der Nebensatz durch pour que eingeleitet wird. Andere Konjunktionen, die den Konjunktiv fordern, sind: afin que, sans que, bien que, quoique, avant que usw.

b) Dieser Satz ist gleichzeitig ein Musterbeispiel bürokratischen Stils. Abgesehen von den vielen Nebensätzen weist er eine absolute Partizipialkonstruktion auf: les mesures .... ayant incité.

c) qui ont ainsi pénétré en France. Das Perfekt des Aktivs wird im Deutschen öfters mit „sein“ verbunden (z. B. ich bin gegangen); im Französischen gibt es ähnlich Fälle nur bei etwa zwölf Verben: aller, venir, entrer, sortir, arriver, partir, naitre, mourir, tomber, décéder, rester, demeurer (bleiben), sowie den damit zusammengesetzten Zeitwörtern. Im übrigen, z. B. in pénétrer, tritt die regelmäßige Perfektform mit avoir ein.

D.

Englische Sprachübung.

Die Pflege des englischen Geschäftsbriefwechsels.

Wir setzen hier unsere Briefwechsel-Uebungen fort und bringen heute die Antwort der Firma in Zanzibar auf die Anfrage des Hamburger Hauses, die im vorigen Ansporn-Heft erschienen ist.

Zanzibar, June 16th 19 . .

Messrs. S. T. & Co.,
Hamburg

Dear Sirs,

We wrote you on May 23d, as per enclosed[1]) copy, and now have to acknowledge receipt of your private code, and yours of same date, in which you ask us for a firm offer of Cloves.

Responding[2]) to this request[3]) we have cabled you, as per copy and translation enclosed,[4]) an offer of

500 bales Aug./Oct. shipt. at 6 7/16d
and 500 „ Oct./Dec. „ „ 6 3/8d } per lb cif London/Holland/Hamburg

on the terms of the London contract, firm for reply here to-morrow, and trust that this offer of ours will lead to a first contract.[5])

There has been a very good enquiry lately[6]) for Cloves, and prices have firmed[7]) up, the advance being readily conceded[8]) by buyers. Some reports have reached us from Pemba[9]) that the flowering of the trees has suffered somewhat by excessive[10]) drought.[11]) If that kind of weather should continue, we may have to face[12]) a somewhat[13]) smaller crop than what we foreshadowed[14]) in ours of the 23d ult.

We are looking forward with interest to your report about our consignments and hope they will be of such a nature[15]) as to encourage us to send further and larger parcels.

Meanwhile we remain,

Dear Sirs,
Yours faithfully
J. K. & Co.

Hamburg, June 17th 19 . .

Messrs. J. K. & Co.,
Zansibar

Dear Sirs,

We are glad to see that you have so readily responded to our request for a firm offer of Cloves, — as put forward[16]) in ours of the 23d ult. — by cabling us a firm offer of

500 Bales Aug./Oct. shipt at 6 7/16d
and 500 „ Oct./Dec. „ „ 6 3/8 d } per lb cif London/Holland/Hamburg

---

[1]) enclosed = beigeschlossen, beigefügt (kann vor oder nach dem Substantiv stehen), siehe auch Nr. 4 — [2]) Responding = Indem wir auf Ihre Bitte eingehen — [3]) request = Bitte, Ersuchen — [4]) siehe Nr. 1 — [5]) contract = Abschluß, Geschäft — [6]) lately = in der letzten Zeit — [7]) prices have firmed up = die Preise haben angezogen — [8]) conceded (spr. konssided) = bewilligt — [9]) Pemba ist die Nachbar-Insel von Zanzibar, wo die sog. Zanzibar-Nelken hauptsächlich herkommen, denn dieser Handel liegt ganz in den Händen der Zanzibarer Firmen — [10]) excessive = übermäßig —

We have pleasure in cabling you today our acceptance for both items and enclose contracts accordingly. In the same wire we made you bids for reply here 2 p. m. tomorrow, for further

500 bales Aug./Oct. shipt. at 6 7/16d
1 000 „ Oct./Dec. „ „ 6 3/8 d cif L./H./Hbg.[17]) New York option[18])
500 „ Oct. Dec. 3/16d more

This is the usual increase for New York option, and we hope to receive your acceptance tomorrow.

The steamer . . . . with your consignments on board, is due here at the end of next week, when we hope to submit to you our bids for the various parcels. We are particularly interested in the outturn[19]) of the Wax shipment, as, if the quality should turn out satisfactory, we may be able to cable you an order for 5—10 tons July/Sept. shipt., on the understanding that you will only ship pure Beeswax, as set forth in ours of the 23d ult.

The **Rubber** market continues in a favourable position[20]), and quotations given in our last, are well maintained.[21])

For **Hides** there is a good enquiry, and we hope you will also favour[22]) us with some consignments of these by an early steamer.

Awaiting your further advices[23]) we are, Dear Sirs,

Yours faithfully,
S. T. & Co.

Zanzibar, May 23rd 19...

Messrs. S. T. & Co.

Hamburg.

Dear Sirs,

Referring to ours of the 16th inst. we are pleased to see that a first transaction[24]) has been concluded between us, viz:

500 bales Cloves Aug./Oct. shipt. at 6 7/16d
500 „ do. Oct./Dec. „ „ 6 3/8 d cif L./H./Hbg,

and we now await your contracts.

As to your further orders for

500 bales Aug./Oct. shipt. at 6 7/16d
1 000 „ Oct./Dec. „ „ 6 3/8d, both cif London/Holland/Hamburg
500 „ „ „ „ „ „ „ with option New York at 3/16d more, „ „

we could only accept the first two items, as at the moment the agents of the two steamer lines are rather chary[25]) in booking freights[26]) from here with New York option. We are, however, negotiating with them again, also with our Bombay[27]) friends with the view[28]) of making you a suitable offer.

Being pressed for time[29]) as the mail boat[30]) will leave here in a few hours time, we now close, and trusting to hear soon from you again, remain

Dear Sirs,
Yours faithfully
J. K. & Co.

---

[11]) drought = Trockenheit, Dürre — [12]) to face = gegenüberstehen — [13]) somewhat, hier Adverb = etwas — [14]) foreshadow = andeuten, mutmaßen — [15]) nature = Beschaffenheit, Art — [16]) to put forward = vorbringen — [17]) L/H/Hbg. Solche Abkürzungen sind im Geschäftsstil erlaubt, wenn der unverkürzte Ausdruck bereits vorangegangen und keine Mißverständnisse

durch die Abkürzung entstehen können — [18]) New York Option heißt, daß die Ware auch nach New York umgeladen werden kann, wofür natürlich ein entsprechender Frachtaufschlag von der Reederei erhoben wird — [19]) outturn = Ausfall — [20]) market continues in a favourable position = der Markt liegt weiter günstig — [21]) maintained = behauptet — [22]) to favour us with .... sehr viel gebrauchter Ausdruck im Englischen = uns beehren, begünstigen — [23]) advices = Nachrichten — [24]) transaction = Geschäftsabschluß — [25]) chary = vorsichtig, zurückhaltend — [26]) booking freights (Frachten buchen) = Frachtraum belegen — [27]) Bombay treibt ebenfalls starken Handel mit Zanzibarer Nelken, da viele in Zanzibar ansässige Inder ihre Zweighäuser oder sonst enge Beziehungen in Bombay haben. Auf dem üblichen Londoner Kontrakt ist daher auch stets die Option, von Bombay die Nelken verschiffen zu dürfen, vorgesehen — [28]) with the view to = in der Hinsicht (Absicht) auf ...., zu .... — [29]) pressed for time = da die Zeit knapp wird (ist) — [30]) mail boat = Postdampfer. H.

Miss Pirate![1])

There are few professions[2]) and occupations that women[3]) of the West have not invaded.[4]) They have even tackled[5]) the steeplejack's[6]) job and tried marine engineering. It has, however, been left to the women of the East to lead the way as pioneers of piracy[7]) on the high seas.

Women have, indeed, played an important part[8]) in some of the recent[9]) piratical attacks on the West River, near Canton. One woman is said to have appeared on deck with the rest of the gang,[10]) a revolver in each hand and wearing[11]) a mask made from a handkerchief.[12]) She held up[13]) the purser[14]) in his office and threatened[15]) to shoot the rest of the crew[16]) unless he handed over the keys.

She was a Chinese woman, smartly dressed and wearing black patent leather shoes,[17]) white silk[18]) stockings, a serge skirt,[19]) and a fox fur.[20])

When a band of river brigands were captured recently it was found that two of them were women. Forty-one of the gang were sentenced to death, but the women were spared.[21])

---

[1]) *pairät* Seeräuber — [2]) Berufe — [3]) *'immen* — [4]) to invade eindringen in, an sich reißen — [5]) to tackle sich machen an — [6]) Kirchturmersteiger (für Reparaturen) — [7]) Seeräuberei — [8]) to play a part = eine Rolle spielen — [9]) neulich passiert — [10]) Bande — [11]) to wear *'ähr* tragen, anhaben — [12]) Taschentuch — [13]) to hold up fest., anhalten — [14]) Zahlmeister — [15]) *pretn* drohen — [16]) Mannschaft — [17]) patent leather shoes = Lackschuhe — [18]) seidene — [19]) Rock — [20]) Pelz — [21]) geschont.

Anmerkungen.

a) few professions: man muß few und a few unterscheiden; das erste bedeutet „wenige", das zweite „einige" (= some).

b) one woman is said to have appeared. Man bezeichnet diese Konstruktion als Nominativ mit dem Infinitiv; übersetze einfach: eine Frau soll ....

c) when a band of river brigands were captured: Sammelnamen können als Einzahl oder Mehrzahl behandelt werden, z. B. the public are requested not to touch the objects; the enemy were (was) beaten. D.

Spanische Sprachübung.

La Causa por el Hundimiento[1]) del «Baracaldo».

La Sala de Justicia de Marina del Consejo Supremo se ha reunido para ver y fallar[2]) la causa seguida por el hundimiento del vapor *Baracaldo*.

Presidió el Tribunal el almirante[3]) señor Carranza, asistiendo como vocales[4]) los señores Herrán, Gómez Rube, Fernández de Castro, Vallespinosa, Maroto y Trapaga.

Ha actuado[5]) de relator[6]) el Sr. Fernández de Castro.

La causa instruída[7]) consta[8]) de cerca de 5.000 folios. Del apuntamiento[9]) hecho se deduce[10]) que el 18 de Octubre de 1921 navegaba el vapor *Baracaldo* de Sevilla a Casablanca, y que cerca de la barra[11]) de Larache se oyó a popa[12]) un violento golpe,[13]) parecido a una explosión, que determinó un orificio[14]) en el casco[15]) y averías[16]) en la máquina, hundiéndose el barco completamente a las doce horas.

Los tripulantes[17]) tomaron los botes y arribaron[18]) a Larache.

Mandaba[19]) el barco el capitán D. Antonio Fernández Olascuaga, yendo[20]) como primer maquinista D. Angel Orué y como segundo, D. Celestino Barrena.

El buque[21]) estaba asegurado en la Sociedad inglesa Lloyd en 74.000 libras, y los aseguradores reclamaron, por entender[22]) que el hundimiento había sido voluntario.

Fueron procesados los individuos citados, el armador[23]) propietario del buque, D. Luis Hermida, y su asociado, D. Ricardo Brotons, y el segundo oficial[24]) (hoy fallecido)[25]) don Pedro Plazonil.

El Consejo de guerra impuso[26]) graves penas; pero el auditor[27]) disintió,[28]) y la causa vino al Consejo Supremo, quien acordó[29]) anular la sentencia.[30])

Como consecuencia de esta resolución se iniciaron[31]) dos causas: una contra los armadores del barco y otra contra los dueños del cargamento.[32]) Esta última se sigue en Sevilla por la jurisdicción civil, y de la otra ha entendido el fuero[33]) de Marina.

Vista[34]) la causa en otro Consejo de guerra, celebrado en San Fernando, fueron condenados[35]) a ocho años y un día y a una fuerte indemnización[36]) el armador, D. Luis Hermida; su asociado, Brotons, y el capitán del buque, D. Antonio Fernández Olascuaga. El maquinista Orué fué declarado en rebeldía,[37]) y los otros procesados fueron absueltos.[38])

El capitán general del departamento, de acuerdo[39]) con su auditor, disintió de la sentencia, y la causa fué nuevamente elevada al Consejo Suprema de Guerra y Marina.

Aquí ha actuado como fiscal[40]) D. Manuel Augusto Asensio, que ha pedido para los tres procesados la pena de diez años y un día de presidio,[41]) considerándolos como autores del hundimiento del barco, y la absolución[42]) para Barrena y Plazonil.

Ha sido defensor del Sr. Hermida don Luis Rodríguez Viguri; de Brotons, don Enrique Cruz, y del capitán el comandante de Infantería D. Aurelio Matilla, que han leído brillantes informes solicitando[43]) la absolución.

La causa quedó para sentencia. (ABC.)

---

[1]) Untergang — [2]) entscheiden, Urteil fällen — [3]) Admiral — [4]) stimmfähige Mitglieder, Beisitzer — [5]) amtiert — [6]) Berichterstatter — [7]) causa instruída = Prozeßprotokoll — [8]) besteht — [9]) Aktenauszug — [10]) ergibt sich — [11]) Sandbank — [12]) Achterteil des Schiffes — [13]) Stoß — [14]) Loch — [15]) Schiffsrumpf — [16]) Havarie — [17]) Schiffsmannschaft — [18]) kamen an — [19]) befehligte — [20]) 1. Partizip von ir = gehen — [21]) Schiff — [22]) der Mei-

nung sein — [23]) Reeder — [24]) Offizier — [25]) verstorben — [26]) Vergangenheit von imponer = auferlegen — [27]) Beisitzer — [28]) war anderer Meinung — [29]) einstimmig beschloß — [30]) Urteil — [31]) se iniciaron = wurden eröffnet — [32]) Ladung — [33]) Gericht — [34]) zu den Akten gelegt — [35]) verurteilt — [36]) Entscheidung — [37]) Nichterscheinen (sentencia en rebeldía = Versäumnisurteil) — [38]) 2. Partizip von absolver = freisprechen — [39]) Übereinstimmung — [40]) Kronanwalt — [41]) trabajos forzados = Zwangsarbeit (Zuchthaus) — [42]) Freisprechung — [43]) beantragen.

Cómo se salvaron Ruth Elder y Haldermann.

Unseren Lesern wird noch der Flug der „American Girl" in Erinnerung sein; dieses Flugzeug sollte seinen Weg über den Ozean von Amerika nach Europa machen, konnte sein Ziel aber nicht erreichen. Die Insassen wurden gerettet. Darüber wird berichtet:

Lisboa 25, 3 tarde. Se conocen detalles[1]) de la forma en que se salvaron[2]) los tripulantes[3]) del *American Girl*.

Cuando el aparato cayó[4]) al Océano se inundó[5]) rápidamente la cabina, comprendiendo Ruth y Haldermann que, si no seguía flotando[6]) el aparato hasta que se acercara[7]) el vapor *Bazen Crecht*, la muerte era segura. Se dirigieron a un extremo de la cabina inundada, y abriendo[8]) un agujero[9]) pasaron por el a la parte alta del aparato. La aviadora vestía[10]) un traje[11]) que le impedía[12]) sumergirse;[13]) pero Haldermann no tuvo tiempo de ponerse otro igual por haber estado ocupado hasta el último momento.

Cuando estaban decididos a tirarse al agua vieron aproximarse[14]) al vapor holandés. Pocos momentos después Ruth y su compañero eran recogidos[15]) por los tripulantes y estaban en salvo.—*Benoliel*.

---

[1]) Einzelheiten — [2]) retteten — [3]) Besatzung — [4]) Vergangenheit von caer = fallen — [5]) inundar = überschwemmen — [6]) schwimmend — [7]) acercarse = sich nähern — [8]) öffnend — [9]) Loch, Luke — [10]) trug (vestir = sich kleiden in) — [11]) Anzug — [12]) hinderte — [13]) untergehen — [14]) sich nähern — [15]) aufgenommen.

Anmerkung.

a) In der vorigen Sprachübung haben wir schon an einem Beispiel (cuadro) gezeigt, wie sich aus einer Grundbedeutung eine Reihe verschiedener Bedeutungen entwickeln kann. In diesem Text findet sich das Wort barra, das mit „Sandbank" zu übersetzen ist. Die Grundbedeutung ist „Stange". Daraus entwickelt sich der Begriff: Hebebaum, Querbalken, Balken an einer Schnellwaage, Barren, Gerichtsschranken, Kinnlade der Pferde, barra de cambio de vía Weiche. Das Wort taucht auch in vielen Redensarten auf: sin daño de barras ohne Schaden für sich oder andere; a barras derechas ohne Lug und Trug; tirar la barra etwas zu höchstmöglichem Preis verkaufen; tirar a la barra Krieg spielen; de barra a barra durch und durch; alzar las barras das Gewehr schußfertig machen. Damit sind die Anwendungsmöglichkeiten von barra noch nicht erschöpft. Wir wollen nur noch erwähnen, daß es auch einen fehlerhaften Streifen im Tuch von hellerer oder dunklerer Farbe bedeuten kann. Vergleiche: Tolhausen, Spanisch-deutsches Wörterbuch (Tauchnitz). D.

Verleger: Hans A. Blum, Hamburg 8, Hopfensack 19; verantwortlicher Schriftleiter: Herm. Kongehl, Lokstedt-Niendorf; Rotationsdruck von A. Beig, Pinneberg bei Hamburg.

RÄTSEL-ECKE.

Die Auflösungen dieser Rätsel erscheinen im nächsten „Ansporn"-Heft.

Rösselsprung.

du	selbst	knecht	so	sel-	nicht	machst
be-	sa-	dich	zum	zum	W.v.G.	es
ber	wenn	bist		auch	ber	gern
du	dau-	gen		herrn	hen	ist
sie	a-	mand		dir	und	die
nie-	wie	ert		leu-	dir's	se
dich	daß	end-	geht	machst	an	bleibst
lich	dich	du	nichts	du	te	schlecht

Verwandlungsaufgabe.

Engel, Post, Haus, Isel, Amme, Hand, Kante, Asche, Kummer, Alm, Pote, Vater, Dose, Esche, Ohr, Deckel, Finte, Kind, Alba, Feier, Buch, Recke, Sichel, Hummel, Kuß, Ilse, Segel, Nadel, Rumpf, Laube, Alster, Kutter, Vase, Gaumen, Ilias, Herz.

Die Anfangsbuchstaben vorstehender Wörter sind durch andere zu ersetzen. Die neu eingesetzten Lettern, der Reihe nach abgelesen, nennen ein Sprichwort.

Guten Appetit.

Man braucht für Dächer ihn und Räder,
doch fußlos trinkt ihn gern ein jeder.

Die vielseitige Oper.

Als gestern wir aus Webers Oper kamen,
(ich nenne 1 2 3 4 5 und 6 den Namen)
da dachten wir, es wäre noch zu früh zum Schlafengehn
und setzten uns zum Glase Wein bequem.
Nachdem der 1 2 3 4 uns bedient sodann,
fing die Musik auch schon zu spielen an.
Wir labten uns am Klange der 1 2 5 3,
sie zauberte die Oper bald herbei
von der wir grad' aus dem Theater kamen.
Und die 4 5 2 3 6 der holden Damen
beflügelten die angeregte Phantasie;
da dachte ich, man braucht doch kein Genie
zu sein, um zu zerlegen Webers Opernnamen,
die Lettern zu beziffern und dann andre Namen
daraus zu formen - und so gingen wir ans Werk,
begleitet von der Geigen stetem Winseln:
2 1 4 6 3 5 ist eine der vier Sundainseln,
besät mit manchem schätzereichen Berg. -
Wer kennt nicht 6 3 4 5, den berühmten Kaiser,
sein Reich war nicht am 3 2 4 1 (oder 2 3 4 6),
es lag am Tiber, Rom ist seine Hauptstadt; -
doch hat mein Freund schon die Geschichte satt.
3 4 schon streikt, sein 2 5 4 6 ist erloschen,
3 4 ruft „1 2 3 4" und zahlt die Groschen
für unsern Wein. - Da fiel mir grad' noch ein,
daß 4 5 1 und 6 ein alter Feldherr ist gewesen.
Nun rate, Leser! - Kannst du dieses lösen? K. Pl.

Auflösungen der Rätsel aus dem vorigen „Ansporn"-Heft.

Kreuzworträtsel.

Senkrecht: 1. Don, 2. Mond, 3. et, 4. As, 5. Kalb, 6. Ida, 8. Rade, 10. Pole, 12. Oer, 14. Ger, 16. Arsen, 17. Essen, 18. Ehe, 21. Emu, 23. rot, 24. Peru, 25. Reck (Rekk), 26. Lob, 28. Magd, 30. Rute, 31. See, 33. Aas, 35. to, 36. Ar. - Wagerecht: 1. Dom, 3. Eva, 5. Kai, 7. Ort, 9. Spa, 11. Nona, 13. Olga, 15. Edda, 17. Elbe, 18. er, 19. Erbse, 20. Re, 22. er, 24. Peter, 26. Lu, 27. Omen, 29. Nero, 31. Star, 32. Cuba (Kuba), 34. Gut, 36. Akt, 37. Eid. 38. Ohr, 39. Eis.

Kreuzrätsel.

Wagerecht: Barren-Muskat.
Senkrecht: Mörser-Merkur.

Arithmetische Scherzaufgabe.

(Berlin — b — in) + König = „Erlkönig".

Rechenaufgabe.

Die Kasse enthielt:

70 Scheine à	ℳ 1.-	= ℳ	70.-
+ 19 Scheine à	ℳ 20.-	= ℳ	380.-
+ 11 Scheine à	ℳ 50.-	= ℳ	550.-
= 100 Scheine	zus.:	ℳ	1000.-

Besuchskartenrätsel.

Magdeburg.

Die Sprachübungen im „Ansporn".

Bedeutendes wird in den Sprachübungen des „Ansporns" geboten. Nichts kann für dieses Urteil maßgebender sein als die Meinung eines Ausländers, der den „Ansporn" auf die Sprachübungen hin durchgesehen hat. Einer unserer Mitarbeiter hatte kürzlich einem seiner Bekannten in Barcelona einige „Ansporn"-Hefte zugesandt. Darauf erhielt er folgende Antwort:

«Le felicito por su buen acierto en mandarme la revista comercial 'Der Ansporn' que he hallado sumamente interesante. Su lectura es amena e instructiva y los temas para el estudio de lenguas extrangeras me han cautivado mi atención. Es una revista que puede recomendarse a todas las personas dedicadas al comercio e industria. Dentro de poco enviaré mi subscripción para el año 1928. Su amigo agradecido R. C., Barcelona.»

Die deutsche Übersetzung dieses Textes lautet etwa:

„Ich beglückwünsche Sie zu Ihrem guten Gedanken, mir die Handelszeitschrift ‚Der Ansporn' zu schicken, die ich außerordentlich lesenswert gefunden habe. Ihn zu lesen, ist angenehm und belehrend, und seine Aufgaben für das Studium fremder Sprachen haben meine Aufmerksamkeit gefesselt. Es ist eine Zeitschrift, die man allen denen empfehlen kann, die sich dem Handel und der Industrie gewidmet haben. Binnen kurzem schicke ich Ihnen meine Anmeldung zum Bezuge für das Jahr 1928. Ihr dankbarer Freund R. C., Barcelona."

*

Ob Chef, Kommis, ob alt, ob jung,
Der „Ansporn" bringt erst richt'gen Schwung!

GUSTAV PETERMANN, HAMBURG